"El efecto compuesto es un cofre valioso lleno de
Ideas para conseguir un éxito mayor del que haya
Podido imaginar".

- Brian Tracy,
Orador y autor de "Maximum Achievement"

EL EFECTO COMPUESTO

MULTIPLICAR EL ÉXITO DE FORMA SENCILLA

Resumen por Jorge Jiménez

DARREN HARDY

- Editor de la revista SUCCESS

-EFECTO COMPUESTO-

DARREN HARDY

INDICE

INTRODUCCIÓN

"Pequeñas decisiones diarias nos conducen a la vida que deseamos o, de forma predeterminada al desastre"

Este libro trata del éxito y de cómo conseguirlo. Ya es hora de que alguien se lo cuente claramente, pues le han mantenido entre tinieblas durante demasiado tiempo. No hay curas milagrosas, ni fórmulas secretas o soluciones rápidas. No ganará 200.000 dólares al año navegando por Internet dos horas al día, ni perderá quince kilos en una semana, ni borrará veinte años de su rostro con una crema, ni solucionará su vida amorosa con una pastilla, ni tampoco conseguirá el éxito duradero con planes demasiado buenos para ser verdad. Sería maravilloso si el éxito, fama, autoestima, relaciones personales satisfactorias, salud y bienestar pudieran comprarse empaquetados en una tienda de oportunidades. Sin embargo, las cosas no funcionan así.

Voy a ayudarle a deshacerse de lo superfluo y centrarse en lo esencial. Puede incorporar inmediatamente en su vida los ejercicios y principios del éxito probados y descritos en este libro, con el fin de lograr resultados palpables y duraderos. Voy a enseñarle cómo aprovechar el poder del efecto compuesto, el sistema operativo que ha estado gobernando su vida, para mejor o para peor.

No importa lo que aprendas o qué estrategia o táctica emplees, el éxito surge como resultado del sistema operativo del efecto compuesto.

Antes de meternos de llego, tengo que advertirle: lograr el éxito no es fácil. El proceso es laborioso, tedioso, y algunas veces aburrido. Conseguir ser rico e influyente y convertirse en el mejor de su campo supone un proceso lento y arduo.
Si odia el esfuerzo, la disciplina y la entrega, por mí puede encender el televisor otra vez y depositar sus esperanzas en el siguiente "anuncio de la teletienda".
Lo que necesita es un plan de acción. Es hora de crear nuevos comportamientos y hábitos que se aparten de la autodestrucción y se orienten hacia el éxito.

CAPITULO 1
EL EFECTO COMPUESTO EN ACCIÓN

¿Conoce el refrán "paso a paso que se llega lejos"? ¿Le han contado alguna vez la fábula de la liebre y la tortuga? Señoras y señores yo represento a la tortuga. Deme tiempo suficiente y venceré prácticamente a todo el mundo, en cualquier momento y cualquier competición. No porque sea el mejor, el más listo o el más rápido. Ganaré porque he desarrollado hábitos positivos y los he aplicado constantemente. Soy el partidario de la constancia por la excelencia.
La mayoría de las personas no saben cómo perseverar. Yo sí.
En la pared del garaje mi padre tenia escrito "*para ganar hay que sufrir".*
Una de las teorías esenciales de mi padre era la siguiente: *"no importa lo listo que seas, necesitas compensar con esfuerzo la falta de experiencia, destreza, inteligencia o habilidades innatas. Si tu oponente es más listo o tiene más talento y experiencia que tú, tendrás que esforzarte tres o cuatro veces más que él. ¡Pero puedes vencerle!"*

Nunca ha experimentado los beneficios del efecto compuesto.

El efecto compuesto consiste en cosechar grandes beneficios basados en una serie de pequeñas pero inteligentes decisiones.
Lo más interesante de este proceso es que si bien los resultados son enormes, en su momento los pasos que seguimos no parecen importantes.
Estos pequeños cambios casi no proporcionan ningún resultado inmediato, ni grandes logros y aún menos obvios beneficios. Por lo tanto, ¿para qué molestarse?
La simplicidad del efecto compuesto confunde a mucha gente. Por ejemplo, dejan de correr después de ocho días porque siguen con sobrepeso, o dejan de tocar el piano después de seis meses porque sólo saben tocar la canción "Chopsticks".
No se dan cuenta de que esas pequeñas decisiones, a primera vista insignificantes, a la larga marcarán una gran diferencia. Déjeme ilustrarlo con unos ejemplos.
Pequeñas elecciones acertadas + Constancia + Tiempo = DIFERENCIA RADICAL

El penique mágico

Si le dieran a elegir entre 3 millones de dólares en efectivo ahora mismo y un penique que dobla su valor todos los días durante un período de 31 días, ¿qué elegiría? Si ya le han contado esta historia antes, sabrá que debe de elegir la táctica del penique, ya que es el método que proporcionará más riqueza. Sin embargo, ¿por qué es tan difícil creer que el penique producirá más dinero al final? *Porque se tarda mucho más en ver el beneficio.* Examinemos este ejemplo con más detenimiento.

Imagine que se lleva el dinero en efectivo y una amiga suya se decide por el penique. En el espacio de cinco días, su amiga tiene 16 centavos. Usted, 3 millones de dólares. Al décimo día nos encontramos con que ella tiene 5,12 dólares frente a todo su montón de dinero. ¿Qué cree que piensa su amiga de la decisión tomada? Usted está gastando sus millones, disfrutándolo a tope y encantado de su decisión.

Después de veinte días, faltando apenas once para terminar, si amiga tiene sólo 5.243 dólares. ¿Cómo cree que se siente en ese momento? Con todo su sacrificio y actitud positiva apenas ha alcanzado los 5.000 dólares. Usted, no obstante tiene 3 millones. Es entonces cuando la magia invisible del efecto compuesto empieza a apreciarse. Ese pequeño aumento aritmético, aplicado diariamente a un penique genera un valor acumulado de 10.737.418,24 de dólares después de treinta y un días. Esa cantidad es tres veces mayor que sus 3 millones.

En este ejemplo, queda demostrado por qué la constancia a largo plazo es tan importante.

Pocas cosas son tan impresionantes como la "magia" de los peniques que se acumulan. Sorprendentemente, esta "fuerza" es igual de poderosa en todos los aspectos de su vida.

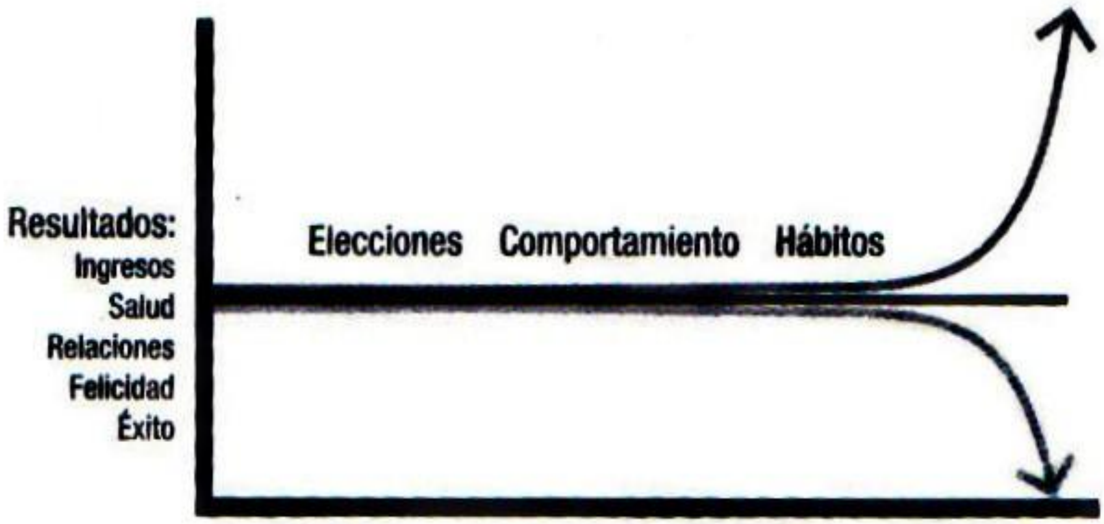
Cuando disfrutamos de períodos largos de prosperidad, salud y riqueza, nos sentimos satisfechos con nosotros mismos. Dejamos de hacer lo que nos sirvió para llegar hasta donde estamos. Somos como una rana sumergida en agua hirviendo, que no salta para librarse porque la temperatura aumenta de forma tan gradual y engañosa que no se da cuenta de que la están cociendo.

Es hora de restaurar nuestro carácter para lograr el éxito y logros personales.

No se crea el cuento del genio y la lámpara. Si lo desea, puede sentarse en el sofá, esperando a que su buzón se llene de cheques, o frotar bolas de cristal, caminar sobre fuego, repetir afirmaciones como mantras, pero la mayor parte de estas prácticas no son más que engaños comerciales que le manipulan aprovechándose de sus debilidades. El éxito real y duradero requiere esfuerzo, ¡y mucho!

Mentalidad de microondas

Prométase a sí mismo que va a olvidarse de una vez por todas sus esperanzas de ganar la lotería, porque admítalo, sólo se habla de un ganador, pero hay millones de perdedores. Esa misma persona que salta de alegría delante de una máquina tragaperras en Las Vegas o en un, hipódromo ¿cuántas veces ha perdido antes?



El efecto compuesto siempre está funcionando. Puede decidir que funcione a su favor o puede ignorarlo y sufrir sus consecuencias negativas. No importa dónde se encuentra usted ahora en este gráfico. A partir de hoy mismo puede empezar a introducir pequeños cambios positivos en su vida y dejar que el efecto compuesto le lleve hacia donde desea llegar.

Como beneficiarse del efecto compuesto
RESUMEN DE ACCIONES PARA PRACTICAR

- Escriba una lista de excusas a las que se aferra (ejemplo: no soy suficientemente inteligente, no tengo experiencia, no me educaron bien, no tengo estudios, ect). Decida compensarlo con esfuerzo y desarrollo personal para superar a cualquiera (incluido su antiguo "yo")
- Sea como Santiago: escriba los seis pasos que puede poner en práctica todos los días, acciones sin importancia que pueden cambiar el rumbo de su vida hacia algo completamente nuevo y positivo.
- No sea como bruno: escriba las acciones, que aparentemente no son importantes, que puede dejar de hacer y que puede estar acumulando efectos negativos en su vida.
- Escriba una lista de ámbitos, habilidades, o resultados en los que haya podido destacar en el pasado. Analice si no está dando por hecho que tiene capacidades pero no está haciendo nada por mejorar, con lo cual corre el peligro de caer en esa autocomplaciencia que al final conduce al fracaso.

<u>CAPITULO 2</u>
ELECCIONES

Todos somos iguales cuando nacemos: llegamos al mundo desnudo, asustado e ignorante. Tras una entrada triunfal, la vida de cada uno acaba siendo el resultado de sus elecciones. Estas decisiones son a la vez nuestro mejor amigo y el peor enemigo.

Todo lo que hay en su vida existe porque usted primero tomó una decisión acerca de algo. El origen de cada resultado se remonta a una elección. Cada decisión desencadena un comportamiento que con el tiempo se convierte en una costumbre. Una mala elección puede resultar en una vuelta a empezar, donde uno se ve forzado a elegir de nuevo y a menudo es más difícil que antes. Si no elige en absoluto, entonces decide ser un receptor pasivo de lo que puede presentar en su camino.

Nuestras elecciones nos definen. Cada decisión que tomamos, por muy ligera que sea, cambia la trayectoria de nuestra vida: seguir o no seguir estudios superiores, la persona con quién nos casamos, tomar esa última copa antes de coger el coche, contribuir al cotilleo o permanecer callado, realizar otra llamada a un cliente potencial o dejarlo por hoy, decir o no decir "te quiero". Cada elección influye en el efecto compuesto de su vida.

Este capítulo trata sobre cómo tomar conciencia de las elecciones que sustentan el desarrollo de su vida. Sus elecciones ya no se realizarán de forma inconsciente. La mayoría de sus tareas rutinarias y cotidianas dejarán de ser meras reacciones mecánicas. Se preguntará, (y obtendrá una respuesta): ¿cuántas cosas hago sin haberlas elegido conscientemente y aún sigo haciendo todos los días?

Su mayor error no es haber realizado intencionadamente malas elecciones. ¡Ni hablar! Eso sería fácil de arreglar. Su mayor equivocación ha sido haber elegido como lo haría un sonámbulo. La mitad de las veces usted ni si quiera es consciente de que está eligiendo un camino.

Nadie quiere ser obeso, acabar en la bancarrota o divorciarse, pero a menudo o casi siempre, estas consecuencias son el resultado de pequeñas decisiones desafortunadas.

Los elefantes no pican

¿Le ha picado alguna vez un elegante? ¿Y un mosquito? Son las insignificantes de la vida las que pueden dañarnos. Alguna que otra vez, presenciamos grandes errores que amenazan con destruir en un instante la carrera profesional o la reputación de una persona, pero no es lo habitual.

Incluso si usted cometió un error tan garrafal en el pasado, lo que nos interesa ahora no e el enorme retroceso que representa, ni tampoco ese dramático momento puntual.

Para la mayoría de nosotros, son las pequeñas elecciones frecuentes y aparentemente insignificantes las que deben preocuparnos seriamente. Me refiero a esas decisiones que cree que no cuentan. Son las pequeñas decisiones las que de forma inevitable y previsible, le desvían del éxito. Tanto si son tácticas estúpidas, comportamientos despreocupados o acciones disfrazadas de decisiones positivas (quizás las más perniciosas), estas elecciones, al parecer sin importancia, son las que pueden desviarle por completo de su camino, porque no se para a pensar en ellas. Entonces usted se agruma, se desorienta y no es consciente de las pequeñas acciones que le desvían de su camino.

Por ejemplo, acaba de ingerir a topa prisa un refresco y una bolsa de patatas fritas cuando de repente, justo cuando se ha zampado la última patata, se da cuenta de que ha estropeado todo un día de dieta sana, y encima ni si quiera tenía hambre. O se encuentra absorto en sus pensamientos y pasa dos horas viendo televisión basura (rectifiquemos, no le quitemos mérito, estaba viendo un documental instructivo) hasta que se acuerda de que debería estar preparando una presentación muy importante para conseguir un preciado cliente.

Lo que sucede es que se ha permitido elegir sin pensar. Así, mientras siga tomando decisiones de manera involuntaria, no podrá elegir conscientemente cambiar ese comportamiento tan ineficaz para convertirlo en hábitos productivos. Es hora de DESPERTAR y de tomar decisiones que le proporcionen más control sobre su vida.

Navidades todo el año

Es muy cómodo echarle la culpa a los demás, ¿verdad? "No progreso porque mi jefe es un apático", "estoy siempre de mal humor porque mis hijos me vuelven loco". Pero sobre todo, tenemos un talento especial para echarle la culpa a nuestra pareja en cuanto pisamos el terreno del amor, ya sabe, donde siempre es el "otro" el que debe cambiar,

Un año por Navidad, decidí empezar un diario para mi mujer. Todos los días, durante un año entero, anoté al menos una cualidad suya que yo valoraba: la forma de relacionarse con sus amigos, cómo cuidaba a los perros, cómo dejaba la cama recién hecha, una deliciosa comida preparada de improvisto, el peinado tan bonito que llevaba ese día…. Lo que fuera. Buscaba las cosas que mi mujer hacía y que me enternecían o que revelaban atributos, características o cualidades que yo valoraba en ella. Anoté todo en secreto durante un año entero, y al cabo de doce meses había llenado todo el cuaderno. Aquel regalo me afectó a mí todavía más que a ella. Mantener el diario cada día me obligó a centrarme en los aspectos positivos de mi mujer. De forma consciente

estaba buscando todo lo que ella hacía mejor. Esta atención tan sincera por lo positivo me hizo pasar por alto otras cosas de las que, en otras circunstancias, me hubiera quejado. Me enamoré perdidamente de ella otra vez incluso más que antes, pues ahora podía ver sutilezas de su carácter y comportamiento, en lugar de las cualidades más obvias.

Responsabilidad al 100%

Todos hemos llegado a donde estamos por nosotros mismos, hombres y mujeres, pero sólo los que triunfan se llevan el mérito. Cuando tenía dieciocho años asistí a un seminario donde introdujeron a la noción de responsabilidad personal, lo cual trasformó mi vida completamente.

En el seminario el ponente preguntó:
"¿Qué porcentaje de responsabilidad compartida es necesario para que una relación funcione?" Por entonces yo era un adolescente, un experto en asuntos de amor verdadero… Por supuesto sabía todas las respuestas.
Dije: "Cincuenta/cincuenta".
Otro gritó: "cincuenta y uno/cuarenta y nueve". Su razonamiento era que debes estar dispuesto a dar más que la otra persona.
"Ochenta/veinte", grito otro.
El profesor se volvió hacia la pizarra y escribió en letras negras bien grandes: cien/cero. Nos dijo: "tenéis que estar dispuestos a daros al 100% sin esperar nada a cambio". Y añadió: "una relación funcionará sólo cuando estemos a asumir el 100% de la responsabilidad para que así sea.

Comprendí inmediatamente que este concepto podría trasformar todos los aspectos de mi vida. Si asumía siempre el 100% de la responsabilidad en todo lo que me pasaba, siendo dueño absoluto de mis elecciones y de la forma de reaccionar ante todo lo que me sucediera, yo tendría el poder en mis manos. Todo dependía de mí. Yo era el responsable de todo lo que hiciera o no hiciera y de la forma de responder ante lo que otros me hicieran a mí.

Uno cree que asume responsabilidades en su vida. Todavía no he encontrado a nadie que diga lo contrario. Sin embargo, cuando te fijas en cómo actúa la gente, descubres que muchas veces las personas van de víctimas y culpan a los demás. Si alguna vez ha culpado al tráfico de un retraso o atribuido su mal humor a una acción de su hijo, pareja o colega del trabajo, quiere decir que no está asumiendo su responsabilidad personal al 100%. ¿Llegó tarde porque había cola en la impresora? ¿Por que esperó hasta el último momento? ¿Su compañero desordenó la presentación? ¿Por qué no la revisó usted mismo antes de exponerla?

Nosotros mismos somos los únicos responsables de lo que hacemos o no hacemos, y de la manera en que afrontamos lo que nos ocurre. Esta forma de pensar revolucionó mi vida. Podía hacer lo que quisiera. Yo tenía el control de mí mismo al 100%. Cuando decidí liberarme oficialmente del victimismo pasado, presente y futuro, fue como si me hubiera tocado el gordo de la lotería.

Tener suerte

Quizás usted crea que no tiene suerte. En realidad no es más que otra excusa. La diferencia entre la riqueza extrema, felicidad y salud frente a penuria, depresión y enfermedad se debe a las decisiones tomadas en nuestra vida.

Fórmula (completa) para tener suerte:

Preparación (desarrollo personal) +
Actitud (creencia/modo de pensar) +
Oportunidad (situación favorable que se presenta en su vida) +
Acción (Intervenir en esa situación) =
Suerte

Preparación: mediante un desarrollo personal sistemático: habilidades, conocimientos, competencia, relaciones y recursos, tendrá su disposición los medios para aprovechar las grandes oportunidades cuando surjan.

Actitud: es aquí donde la suerte suele eludir a la mayor parte de las personas. Es cuestión de ver situaciones, conversaciones y circunstancias como fortuitas. No se puede ver lo que no se busca y no se busca aquello en lo que no se cree.

Oportunidad: usted puede crear su propia suerte, pero la suerte a la que me refiero aquí no está programada, o se presenta con más rapidez o de manera diferente a la esperada. En esta fase de la fórmula, la suerte no llega forzada, sino que sucede como un acontecimiento natural y a menudo parece por impulso propio.

Acción: aquí es donde le toca intervenir. Independientemente de dónde le venga esa suerte ahora es el momento de actuar. Ésa es la diferencia.

Por lo tanto, deje de quejarse de su situación, de los fracasos sufridos u otras circunstancias. Muchísimas personas se enfrenta a obstáculos y desventajas mayores y aún así consiguen ser ricos y sentirse realizados. EN lugar de esconderse de ella debe ponerse a su alcance. Cuando nos llega una oportunidad, el resto depende de nosotros, no hay otra opción.

El elevado precio del aprendizaje en la escuela de la vida

Hace diez años más o menos, me pidieron ser socio de una empresa que estaba empezando. Invertí una suma considerable en el negocio y trabajé sin descanso dos años, hasta que enteré de que mi socio había derrochado y administrado pésimamente el dinero. Perdí más de 330.000 dólares. No le demandé, de hecho, le presté más dinero posteriormente para un asunto personal. La cuestión es que la pérdida del dinero fue culpa mía. Acepté ser su socio sin informarme antes acerca de su pasado y su personalidad. Durante el tiempo que fuimos socios, yo no inspeccionaba lo que sí me temía. Puede justificarme diciendo que me fiaba de el, pero la realidad es que me sentía culpable por haber sido perezoso y no haber examinado las cuentas con más cuidado. Cuando decidí iniciar esta relación comercial, ya había decidido ignorar varias señales que resultaban evidentes. Fui responsable del resultado final porque inicialmente elegí no ser completamente responsable de la empresa. En retrospectiva, volvería a tomar la misma decisión, para caerme y levantarme de nuevo para continuar.

Asuma la responsabilidad total de todo lo que le ocurra, ya sea bueno o malo, triunfo o fracaso.

¡¡Hoy a dejado de ser un niño!! De ahora en adelante, elija ser responsable de su vida al 100%. Olvide las excusas.

El arma secreta: su cuadro de resultados

Esta estrategia me ayuda a mantener el control sobre las decisiones que tomo durante el día, haciendo que todo lo demás encaje.

Ahora mismo elija un aspecto de su vida en el que desea triunfar. ¿Quiere aumentar su cuenta bancaria? ¿Adelgazar? ¿Ponerse en forma para participar en un triatlón? ¿Mejorar la relación con su pareja e hijos? Visualice mentalmente la situación actual en la que se encuentra ahora en ese aspecto concreto. Y ahora imagine cómo desea que sea su nueva situación. El primer paso hacia el cambio es tomar conciencia. Para cambiar la situación actual por la deseada debe empezar por ser consciente de las decisiones que le desviarán de su anhelado destino. Sea consciente de cada una de las decisiones que tomar a partir de hoy, para así empezar a elegir mejor y avanzar.

Si se trata de saldar deudas, anotará cada céntimo que gaste. Si quiere adelgazar, anote todo lo que coma. Si desea entrenarse para un evento de atletismo, anote cada paso que dé, casa sesión de ejercicios que haga. Lleve siempre encima un bolígrafo y una pequeña libreta de bolsillo. Tendrá que escribirlo todo. Todos los días. Sin excusas ni excepciones.

Ya sé que anotar cosas en un papelito no parece gran cosa. Sin embargo, una de las claves del éxito que he acumulado fue anotar cada avance y cada equivocación. Como diría Jim Rohn: "lo que es fácil de hacer es también fácil de no hacer". El trunco no esta en la complejidad de la tarea, sino en repetirla el tiempo suficiente para que aparezca el milagro del efecto compuesto. La diferencia entre las personas que triunfan y las que fracasan es que las primeras están dispuestas a hacer lo que otras no quieren hacer.

La trampa del dinero

La anotación es el modelo de trasformación para todo lo que me aqueja. A lo largo de los años he anotado lo que como y bebo, la cantidad de ejercicio que hago, el tiempo que la paso perfeccionando una habilidad, el número de llamadas de ventas, incluso la evolución con mi familia, amigos y esposa.

En ese sentido voy a ser muy exigente e insisto en que anote su comportamiento durante al menos una semana. Se ha desviado del camino y anotar es la técnica que usted necesita para encarrilar su vida de nuevo.

¿Sabe cómo ganan tanto dinero los casinos de Las Vegas? Porque controlan las mesas y los ganadores continuamente. ¿Por qué los entrenadores olímpicos ganan un sueldo millonario? Porque controlan cada sesión de entrenamiento, cada caloría, y cada micro nutriente de los atletas a su cargo. Los ganadores lo controlan todo. Ahora mismo quiero que usted anote su vida con el mismo propósito: acercar sus metas, hacerlas visibles. Empiece a anotar. Revolucionará su vida y su forma de vivir.

Despacito y con buena letra

¡Calma! Vamos a empezar con un ritmo alegre pero tranquilo. Anotaremos una costumbre durante una semana. Escoja la que ejerce más control sobre usted, ese será su punto de partida. Cuando empiece a disfrutar de las ventajas del efecto compuesto, usted mismo querrá introducir esta práctica en otros aspectos de su vida.

Imaginaremos que la categoría que ha elegido es controlar lo que come porque quiere adelgazar. Su tarea será anotar todo lo que se lleve a la boca: el fieles, las patatas y la ensalada de la comida y todo lo que pique durante el día: los saladitos de la oficina, el queso extra del bocadillo, las golosinas, la degustación del supermercado, los sorbos extra de vino cuando el anfitrión le rellenó la copa. No se olvide de las bebidas. Todo

cuenta, pero si no lo anota, es fácil olvidarlo. Escribir estas cosas parece sencillo, y lo es, PERO SÓLO CUANDO SE HACE.

¿Cómo será la anotación? Será meticulosa en el sentido de organizada. Incesante en el sentido de constante. Cada día escribirá la fecha en el principio de la página y empezará sus anotaciones. ¿Qué ocurre después de una semana de anotaciones? Probablemente se llevará una gran impresión. Se asombrará de la cantidad de calorías, dinero y tiempo que le pasan inadvertidos.

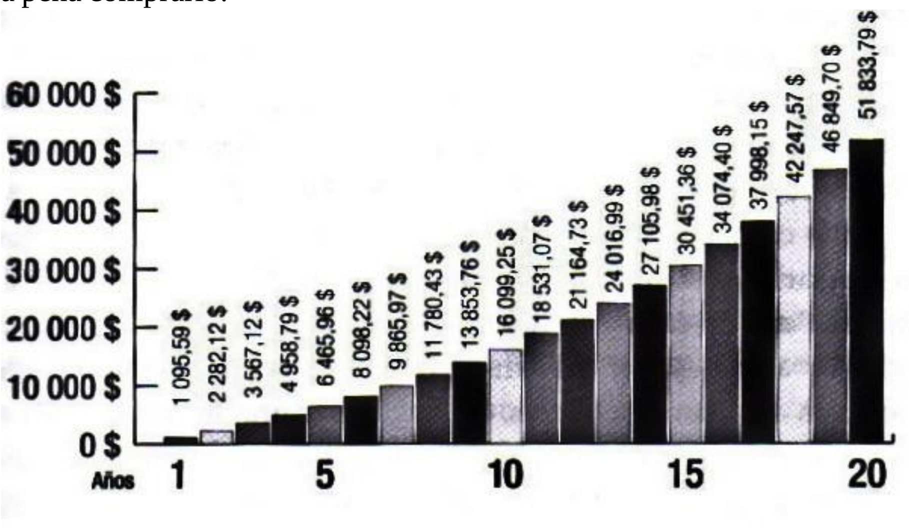
Continúe anotando ese mismo aspecto de su vida durante tres semanas. ¿Y por que tres semanas? Los psicólogos afirman que las costumbres necesitan tres semanas de práctica para establecerse como tales. No es una ciencia exacta pero es un punto de referencia.

Propóngase empezar hoy mismo. Durante las próximas tres semanas lleve consigo una libreta pequeña.

¿Qué ocurrirá dentro de tres semanas? De la impresión inicial tras la primera semana pasará a una grata sorpresa al ver cómo el mero hecho de tomar conciencia de sus acciones empieza a moldearlas. Se planteará preguntas como: "¿realmente quiero esa chocolatina? Voy a tener que sacar la libreta y escribirlo y me va a dar vergüenza". Empezará a sumar los 4 dólares que se gasta en el café de camino al trabajo, y se dará cuenta de que gasta 60 dólares en cafés en tres semanas, lo cual supone unos 1.000 dólares al año y acumulados en un período de ventile años, 51.833,79 dólares.

Recapitulemos. ¿Estoy diciendo que un café de 4 dólares va a suponerle un gasto de 51.833,79 dólares en un período de veinte años? Si, eso es lo que digo. ¿Sabía que cada dólar que gasta hoy, sin importar en qué, le cuesta el equivalente a cinco dólares en veinte años? Cada dólar gastado hoy es como gastar cinco de su futuro bolsillo.

Solía cometer el error de mirar las etiquetas de los precios y pensar que si un articulo marcaba un precio de cincuenta dólares me costaba cincuenta dólares. EN cierto modo sí, en dólares actuales. Sin embargo, si considero el valor posible de esos cincuenta dólares, invertidos durante veinte años el coste es cuatro o cinco veces mayor. Dicho de otro modo, cada vez que un artículo nos cuesta cincuenta dólares tenemos que pensar: ¿esto vale 250 dólares?" Si para usted el valor del artículo es de 250 dólares de hoy, merece la pena comprarlo.



El hábito diario de un café de cuatro dólares supone un coste real de 51.833,79 $ después de 20 años. Éste es el poder del efecto compuesto

El héroe invisible y no elogiado

Cuando empiece a anotar todos sus actos, centrará su atención en las cosas más insignificantes que hace bien y asimismo en las más insignificantes que hace mal. Cuando decida introducir en su rumbo correcciones mínimas pero constantes, con el tiempo empezará a ver resultados sorprendentes. Pero no espere que lo anuncien con trompetas. No espere aplausos, tarjetas de felicitación o trofeos por mantener su constancia. Son las disciplinas más insignificantes las que compensan con el tiempo, ese esfuerzo y preparación para el triunfo final que nadie percibió cuando estaba en marcha. Un caballo gana por unos centímetros pero recibe el dinero del premio multiplicado por diez. ¿Significa que es diez veces más rápido? No, simplemente es un poco mejor.

Salga a dar un paseo

Fui el mentor de un director ejecutivo de una empresa importante, con unas ventas anuales superiores a 100 millones de dólares. Felipe era empresario y el fundador de la empresa. La empresa iba bien pero detecté la falta de dedicación, confianza y entusiasmo en la cultura de la organización.. No me sorprendió mucho; Felipe no había estado en algunas secciones del edificio desde hacía cinco años y no había hablado personalmente con más del 80% del personal. Vivía encerrado en una burbuja con su equipo de gestión. Le pedí que anotara un solo cambio: tres veces a la semana tendría que salir de su despacho y pasearse por el edificio. El objetivo era buscar al menos tres personas que estuvieran trabajando bien, o de las que hubiera oído algún elogio, y acercarse a ellas para expresar personalmente su agradecimiento. Este pequeño cambio le llevaba menos de una hora a la semana, pero con el tiempo tuvo repercusiones enormes. La reacción en cadena de su nueva actitud se trasfirió a la relación de la empresa con sus clientes. Un cambio tan sencillo en un período de dieciocho meses dio un giro de 180 grados a la cultura de la empresa. Los beneficios netos aumentaron más de un 30% durante ese tiempo, con el mismo personal y sin inversión adicional en marketing.

El árbol del dinero

Hace doce años tuve una ayudante magnífica, Carolina. En aquel tiempo ganaba unos dólares al año. En una de mis conferencias sobre cómo fomentar espíritu de empresa y riqueza, su tarea era encargarse de la mesa de inscripciones, situada al fondo de la sala. La semana siguiente vino a mi despacho y me dijo: “te oí hablar sobre ahorrar el 10% de todo lo que ganas. Suena bien, pero es imposible. No es nada realista”. Me dijo: “necesito un aumento de sueldo”.

“Tengo una idea mejor”, le consté. “Voy a enseñarte cómo puedes llegar a ser rica”.

Le enseñe la técnica de la anotación de gastos y empezó a llevar consigo la libreta. Le aconsejé que abriera una cuenta de ahorro con sólo 33 dólares (un 1% de sus ingresos mensuales). Le mostré cómo podía vivir con 33 dólares menos en el mes siguiente: tendría que traerse la comuna una vez a la semana en lugar de bajar a la cafetería y comprar un bocadillo, patatas fritas y una bebida. EL mes siguiente hice que ahorrara el 2% (es decir 67 dólares). Para ahorrar los 33 dólares adicionales cambió el contrato de la televisión por cable. El siguiente mes aumentamos a un 3%.

Al final del año, Carolina ahorraba el 10% de cada dólar que ganaba, sin notar cambios importantes en su estilo de vida. Calculó lo que gastaba en entretenimientos que no estimulaban su mente y decidió invertir ese dinero en desarrollo personal. Después de dedicar cientos de horas a contenido instructivo e inspirador, su creatividad se disparó. Me expuso varias ideas sobre cómo podríamos ganar y ahorrar más dinero en nuestra empresa. Me presentó un plan que implementaría en su tiempo libre, sí le

prometía el 10% de todas las estrategias de ahorro y el 15% de las nuevas estrategias de ingresos que resultaran rentables. Al final del segundo año ganaba más de 100.000 dólares (con el mismo salario base de 40.000 dólares). Posteriormente, Carolina, creó una empresa independiente de servicios que triunfó. Hace dos años me la encontré en el aeropuerto. Ahora gana más de un cuarto de millón de dólares al año y ha ahorrado y generado más de 1 millón de dólares en activos financieros. ¡Es millonaria! Y todo empezó por dedicarse a dar un pequeño paso y ahorrar 33 dólares al mes.

El tiempo es vital

No espere un día mas para poner en práctica las disciplinas que le conducirán a sus objetivos. ¿Está pensando que al empezar tan tarde y haberse quedado tan atrás, le será imposible remontar? Esa es otra idea preconcebida en su mente y es hora de eliminarla. Nunca es demasiado tarde para recibir los beneficios del efecto compuesto.

En el libro de Brian Tracy, Focal Point, se describe cómo mejorar cualquier aspecto de la vida en un 1000%. Deje que le describa la idea a grandes rasgos.

Lo único que tiene que hacer es mejorarse a sí mismo y aumentar su rendimiento, resultados e ingresos una décima parte de un 1% cada día laborable (incluso puede relajarse los fines de semana). Esto supone 1/1000, una milésima parte. ¿Cree que puede hacerlo? Por supuesto, cualquiera puede hacerlo. Es sencillo. Hágalo todos los días de la semana y mejorará un 0,5% a la semana (no mucho) y un 2& al mes, que acumulados suma 26% al año. Sus ingresos ahora se duplican cada 2,9 años. En el décimo año, puede rendir y ganar el 1000% de lo que rinde y gana actualmente. ¿No es sorprende? No tiene que esforzarse un 1000% más ni echar 1000% más en horas. Basta con una mejora diaria de una décima parte de un 1%.

El éxito es un medio maratón

Bárbara era comercial de ventas en una empresa de software educativo en la que yo estaba introduciendo cambios. Un día me habló de un amigo que iba a correr un medio maratón el siguiente fin de semana. Bárbara, que estaba bastante gorda, me dijo convencida: “yo nunca podría hacer algo así. Me quedo sin aliento sólo subiendo un tramo de escaleras”.

“Si tú quieres, puedes elegir hacer lo que tu amigo está haciendo”, le contesté. Se mostró reacia y dijo: “es totalmente imposible”.

El primer paso era ayudar a Bárbara a encontrar una motivación, por lo tanto le pregunté: ¿cuál es el motivo por el que correrías media maratón?

“Bueno, el verano que viene tengo una reunión de antiguos alumnos del instituto para celebrar el veinte aniversario y me gustaría estar estupenda para la ocasión”.

¡Bingo! Habíamos encontrado un objetivo para motivarle. Sin embargo, actué con cautela. Si ha intentado adelgazar alguna vez, probablemente conoce el procedimiento: se apunta a un gimnasio caro, se gasta un montón de dinero en entrenadores personales, aparatos, ropa deportiva “mega pija”, y unas zapatillas de deporte alucinantes. Durante una semana hace ejercicio vigorosamente y luego convierte la bici elíptica en un tendero para secar la ropa, abandona el gimnasio y deja que las zapatillas se pudran en un rincón. Sabía que si podía persuadirla para que eligiera un solo nuevo hábito, se engancharía, y el resto de los comportamientos necesarios se sucederían de forma natural. Le pedí que condujera el coche por su barrio y que planificara una ruta de un kilómetro y medio. Empecé con una tarea pequeña y fácil que no requería un gran esfuerzo. Luego le pedí que caminara la ruta tres veces por semana durante dos semanas más. Cada día, su elección era continuar con la tarea asignada.

Después de un total de siete semanas, ya completaba el circuito entero corriendo. Lo más significativo fue que Bárbara empezó a notar que su elección de ponerse en forma para la reunión (su motivo, como explicaré más adelante) estaba fomentando nuevos hábitos más sanos. El efecto compuesto se había puesto en marcha.

Le pedí a Bárbara que aumentara la distancia, una distancia apenas perceptible, unos 300 pasos más. EN seis meses corría quince kilómetros sin problema. En nueves meses podía correr veinticinco kilómetros (una distancia mayor que el medio maratón). Lo más fascinante fue lo que ocurrió en otros aspectos de su vida. Bárbara dejó de sentir esa necesidad imperiosa de comer chocolate y comida grasienta. El aumento de energía, resultado del ejercicio cardiovascular, y la comida sana incrementaron su entusiasmo en el trabajo. Durante ese período duplicó su rendimiento en las ventas.

Se volvió más cariñosa con su marido y su relación paso a ser más apasionada de lo que había sido desde la universidad. Como se sentía con más energía, la relación con sus hijos se volvió más activa y animada. Ya no tenía tiempo de salir con esos amigos tan negativos, que seguían reuniéndose después del trabajo para ir de copas y comer tapas grasientas. Se apuntó a un club de corredores y allí conoció a gente con una actitud más saludable, lo cual fomentó adicionalmente un montón de decisiones, comportamientos y hábitos más positivos.

Su vida es el resultado de elecciones realizadas en cada momento.

Como los resultados que obtenemos son el efecto de las opciones elegidas en cada momento, tenemos un poder increíble para cambiar nuestra vida. Paso a paso y día a día, nuestras elecciones determinan las acciones, que se convertirán en hábitos cuando la práctica constante los haga permanentes.

Perder es un hábito. Ganar también lo es.

Como beneficiarse del efecto compuesto
RESUMEN DE ACCIONES PARA PRACTICAR

- “¿Con qué personas o circunstancias de su vida encuentra mayores dificultades? Escriba todos los aspectos de esta situación por los que debe estar agradecido. Anote todo lo que refuerce o amplíe su sentimiento de gratitud en esa área.
- “¿En qué aspectos de su vida no asume responsabilidad al 100% por el éxito o fracaso de su situación actual? Escriba tres cosas que haya hecho en el pasado y que hayan perjudicado su vida. Escriba tres cosas que debería haber hecho pero no hizo. Escriba tres cosas que la hayan ocurrido y ante las que reacciono ineficazmente. Escriba tres cosas que puede empezar a hacer hoy mismo para recuperar la responsabilidad sobre sus resultados en la vida.
- Empiece la anotación de al menos un comportamiento en un aspecto de su vida que desea cambiar y mejorar (ejemplo: dinero, alimentación, forma física, aprender a apreciar a los demás, la forma de educar a sus hijos… el que usted decida).

CAPITULO 3
HABITOS

Un sabio maestro estaba paseando en el bosque con uno de sus jóvenes pupilos y se detuvo delante de un arbolito.

"Arráncalo", le instó el maestro señalando el brote que salía de la tierra. EL joven lo arrancó fácilmente con los dedos. "Ahora arranca ese otro", le dijo indicando un arbolito mayor que le llegaba al chico por la rodilla. Casi sin esfuerzo el muchacho tiró y el árbol cedió con raíces y todo. "Ahora este", dijo el maestro indicando con la cabeza un árbol de hoja perenne mucho más crecido y tal alto como el pupilo. Con gran esfuerzo, tirando con todas sus fuerzas y apalancando las tercas raíces con palos y una piedra, finalmente consiguió que se soltara.

"Ahora" dijo el sabio, "quiero que arranques este otro". EL joven siguió la mirada del maestro, y descubrió un roble tan alto que la copa apenas podía verse. Con todo el trabajo que le había costado arrancar un árbol mucho más pequeño, simplemente respondió a su maestro: "lo siento pero no puedo hacerlo".

"Hijo mío", exclamó el maestro, "acabas de demostrar el poder que tienen los hábitos en nuestra vida. Cuanto más antiguos, más grandes y enraizados se vuelven, más difícil es erradicarlos. Algunos se hacen tan grandes y echan raíces tan profundas que no te atreves ni a intentarlo".

Animales de costumbres

Ya lo decía Aristóteles, "somos lo que hacemos repetidamente". El diccionario de la Real Academia define la palabra costumbre como: "Hábito, modo habitual de obrar o proceder establecido por tradición o por la repetición de los mismos actos y que puede llegar a adquirir la fuerza del precepto"

Hay una historia sobre un hombre que iba a caballo, galopando velozmente. Parecía que se dirigía a un lugar importante. Un hombre que estaba de pie, alado del camino, le preguntó a voces: "¿Dónde va?", y el jinete respondió, "no tengo ni idea. Pregúntele al caballo". Esta historia representa la vida de la mayoría de las personas. Se dejan llevar por sus hábitos sin saber a dónde se dirigen. Es hora de tomar las riendas y encaminar su vida hacia donde realmente quiere ir.

Estudios psicológicos revelan que el 95% de lo que sentimos, pensamos, hacemos y logramos es el resultado de un hábito aprendido. Todos nacemos con instintos, por supuesto, pero sin hábitos. Éstos los desarrollamos con el tiempo.

Nuestros hábitos y rutinas nos permiten utilizar un mínimo de consciencia para las tareas habituales. Nos ayudan a mantenernos cuerdos y nos permiten gestionar la mayoría de las situaciones que nos suceden relativamente bien. Como no tenemos que pensar en lo rutinario, podemos centrar nuestra energía mental en pensamientos más creativos y enriquecedores. Los hábitos nos sirven de ayuda, siempre y cuando sean buenos.

Si come sano, es muy probable que tenga hábitos sanos al comprar comida o pedir un pato en un restaurante. Si está en forma, es porque seguramente hace ejercicio con regularidad. Si triunfa en un trabajo de vendedor, es porque los hábitos permiten mantener el optimismo en situaciones de rechazo.

Triunfadores, directores ejecutivos y estrellas del espectáculo, todos comparten un rasgo en común: todos tienen buenos hábitos. Con ello no quiero decir que no tengan malos hábitos también, sí los tienen, pero no demasiados. Una rutina diaria creada con buenos hábitos es la diferencia que separa a los triunfadores del resto de la gente. Los

triunfadores no son necesariamente más inteligentes o más dotados de talento que los demás. Son sus hábitos los que les convierten en personas más informadas, cultas, competentes, cualificadas y mejor preparadas.

Este capítulo trata sobre decidirse a compensar con disciplina la falta de habilidades innatas. Todo consiste en convertirse en una persona con hábitos de campeón.

Con suficiente práctica y repetición, cualquier comportamiento, bueno o malo, se convierte en automático después de un tiempo.

Libérese de la satisfacción instantánea porque es una trampa

Sabemos que engullir pasteles no beneficiará a nuestra silueta. Somos conscientes de que pasar tres horas viendo "mira quién baila" y otros programas televisivos todas las noches nos quita tres horas que podríamos dedicar a leer un buen libro o escuchar un CD instructivo.

Somos seres racionales, al menos es lo que nos decimos a nosotros mismos. Entonces, ¿por qué nos esclavizan irracionalmente tantos malos hábitos? Porque la necesidad de satisfacción instantánea nos convierte en os animales más propensos a reaccionar y obrar sin pensar.

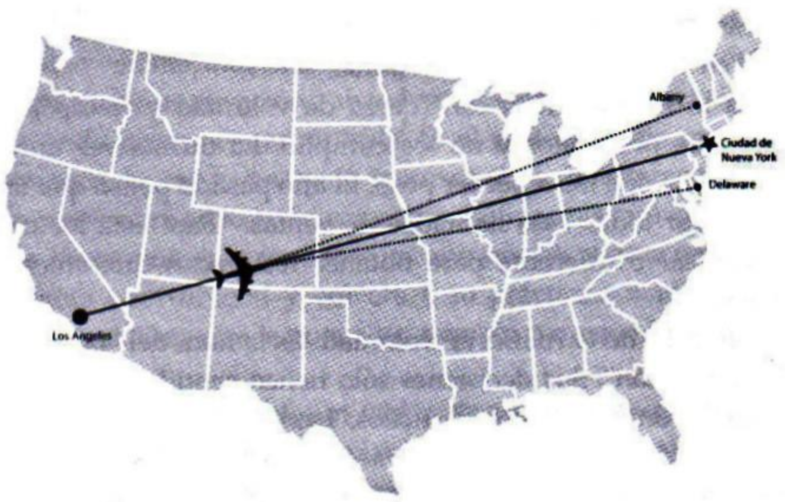
Si diera un mordisco a un "Big Mac" e instantáneamente se cayera al suelo víctima de un ataque al corazón, probablemente no daría un segundo mordisco. Si la siguiente cala de un cigarro le arrugara la cara como la de un viejecito de ochenta años, seguro que dejaría de fumar. Si por no hacer esa décima llamada hoy le despidieran y dejaran en la bancarrota, de repente coger el teléfono y llamar sería una tarea de lo más sencilla.

El problema es que la satisfacción inmediata derivada de los malos hábitos suele ser más fuerte que los razonamientos mentales que nos advierten de consecuencias a largo plazo. Permitimos esos malos hábitos no parece tener ningún efecto negativo en ese momento. Sin embargo, no significa que el efecto compuesto esté inactivo.

Es hora de DESPERTARSE y de darse cuenta de que esos hábitos que se permite podrían estar consolidando su vida para que sea un continuo desastre.

El mejor ejemplo que puedo ofrecerle para enfatizar el poder de los pequeños ajustes es el de un avión volando desde Los Ángeles a Nueva York. Si el morro del avión se desvía un 1% de su curso (un ajuste imperceptible cuando el avión se encuentra en tierra en Los Ángeles) la ruta se desvía 240 kilómetros y el destino es Dover o Delaware. Pasa lo mismo con los malos hábitos. Basta un solo mal hábito, que no parece importante en ese momento, para desviar el rumbo del trayecto hacia sus metas y la vida que deseamos.

Mucha gente va a la deriva, sin realizar un esfuerzo consciente para entender lo que quieren concretamente y lo que deben hacer para conseguirlo. Erradicar los malos hábitos convertidos en robles enormes va a ser un trabajo arduo y difícil.



El poder de un pequeño ajuste: si el curso cambia un 1%, la ruta se desvía 240 kilómetros.

Encuentre su talismán: el poder de los motivos

La fuerza de voluntad que necesita para cambiar sus hábitos es como usar una servilleta para proteger una cesta de picnic de un oso hambriento, necesita un arma más contundente para vencer a ese oso.

Decidir que se quiere tener éxito no es suficiente. ¿Que le ayudará a perseverar con esas decisiones positivas que debe tomar? ¿Qué evitará una recaída en esos malos hábitos involuntarios? ¿Qué será diferente esta vez de las anteriores en que lo intentamos y fracasamos? En cuanto se ponga difícil sentirá la tentación de caer en su antigua y cómoda rutina.

Ya lo intentó antes con fuerza de voluntad y fracasó. Se fijó unos propósitos y no los cumplió. “Pare esta locura” y haga algo diferente para obtener resultados diferentes y mejores.

Olvídese de la fuerza de voluntad. Es la hora del “poder de la motivación”. Sus decisiones sólo tienen sentido cuando las conecta con sus deseos y sueños. Las decisiones más sabias y motivadoras son las que se acercan a lo que el individuo identifica con sus fines, su verdadero “yo” y sus valores más elevados. Debe desear algo y saber *por qué* lo desea, de lo contrario se dará por vencido con gran facilidad.

Para alentarle a introducir los cambios necesarios, debe tener un porqué realmente motivador (para usted). Debe ser algo que le anime a levantarse y perseverar una y otra vez durante años. ¿Qué es lo que más le motiva? Identificar ese porqué es esencial. El motivo es lo que despierta la pasión, el origen del entusiasmo y el motor de la perseverancia.

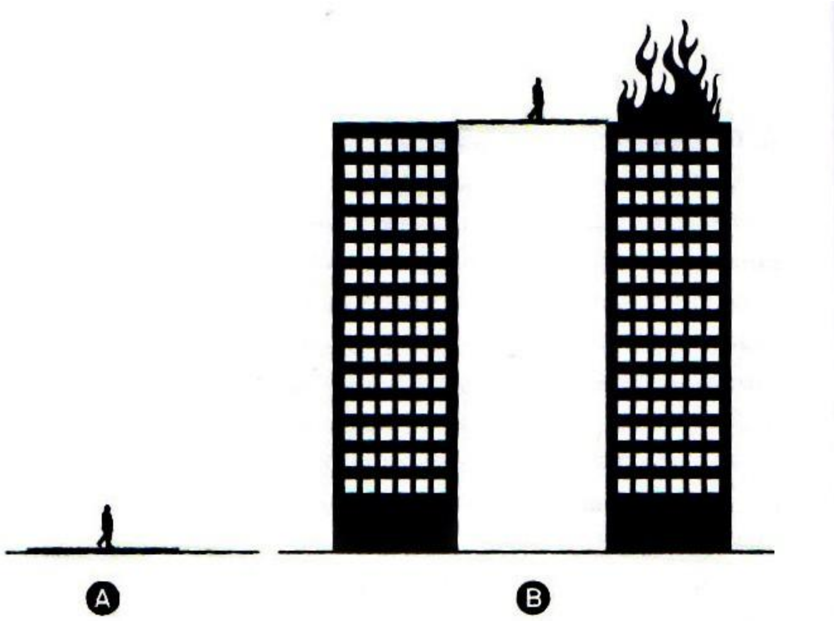
¿Por qué todo es posible?

El poder de un motivo es lo que alienta a perseverar con tareas extenuantes, rutinarias y laboriosas. La ejecución de nuestras acciones no tendrían sentido si los motivos no fueran suficientemente intensos. Mientras no tenga claro cuál es su deseo y su motivación, abandonará cualquier nueva ruta diseñada para mejorar su vida. Si el poder

de sus motivos o deseos, no es lo bastante intenso, si la determinación de su entrega no es lo suficientemente sólida, acabará como los que hacen buenos propósitos en año nuevo; abandonará a la primera oportunidad y volverá a su práctica sonámbula de elegir mal. Deje que le ponga un ejemplo para que lo entienda mejor.

Si pusiera en el suelo un tablón de veinticinco centímetros de ancho y nueve metros de largo y le dijera: “si camina por el tablón de un extremo a otro, le doy veinte dólares”, ¿qué haría?. Por supuesto, es una forma sencilla de ganar dinero. Pero, ¿qué pasaría si utilizara ese mismo tablón para crear un puente entre dos edificios de 100 plantas? Los Mismos veinte dólares por caminar por el tablón de nueve metros dejarían de atraerle y parecería imposible conseguirlos, ¿verdad? Me miraría y diría, “Ni hablar”.

Pero si su hijo se encontrara en el edificio de enfrente y ese edificio estuviera en llamas, seguro que caminaría hasta el otro extremo del tablón sin pensárselo dos veces y se olvidaría de los veinte dólares.



¿Es el poder de su motivo lo bastante intenso?

¿Por qué la primera vez que le pedí cruzar el tablón a gran altura dijo que no, y sin embargo, la segunda vez no vacilo? El riesgo y el peligro eran los mismos. ¿Qué cambio? Lo que cambió fue el *motivo* para hacerlo. Cuando el motivo es lo suficientemente intenso, estamos dispuestos a ejecutar prácticamente cualquier tarea para conseguir nuestro objetivo.

Debe ir más allá de la retribución monetaria o las metas materiales. No es que esas motivaciones sean malas, ciertamente son estupendas. No obstante, los bienes materiales no le incitan a entregarse a lucha en cuerpo y alma. Este entusiasmo tiene que surgir de algo más profundo. “He visto magnates que consiguen sus objetivos máximos, y sin embarbo viven frustrados, preocupados y con miedo. ¿Qué impide que esta gente con tanto éxito sea feliz? La respuesta es que se centraron en el triunfo, no es la satisfacción de sentirse realizados. Un logro formidable no garantiza alegría, felicidad, amor, ni a sentido a su vida. Un triunfo sin satisfacción es un fracaso”.

Motivaciones esenciales

Nuestras motivaciones vienen determinadas por nuestros valores esenciales. Los valores esenciales son una brújula interna, la luz que nos guía, nuestro sistema de navegación personal. Actúan como un filtro por el que pasan todas las exigencias, requisitos y

tentaciones de la vida y se aseguran de llevarnos al destino deseado. Definir y calibrar educadamente los valores esenciales es un paso primordial para redirigir su vida hacia su gran sueño.

Si deja que sus acciones entren en conflicto con sus valores, terminará siendo infeliz, se sentirá frustrado y desanimado. Los psicólogos nos dicen que nada nos crea más estrés que las acciones y comportamientos que son incongruentes con nuestros valores.

Definir los valores esenciales también le ayudará a que su vida sea más encilla y eficaz. Tomar decisiones es también más fácil cuando se tienen valores esenciales. Cuando se enfrente a una elección, pregúntese: ¿concuerda con mis valores esenciales? Si es así, hágalo, si no, no lo haga y no lo piense más.

Busque un enemigo

Suele motivarnos algo que deseamos o algo que rechazamos. El amor es una fuerza de motivación muy poderosa, pero el odio también. El odio puede ser bueno, a pesar de lo que se diga (ejemplo: odiar enfermedades, injusticia, ignorancia ect). A veces encontrar un enemigo nos hace reaccionar. A lo largo de la historia, las mayores trasformaciones y revoluciones políticas fueron el resultado de enfrentarse a un enemigo: David contra Goliat, América contra los británicos, Luke contra Darth Vader, Lance Amstrong contra el cáncer, Apple contra Microsoft, Microsoft contra Apple…

Los enemigos nos dan una razón para armarnos de valor. La lucha pone a prueba nuestra habilidad, personalidad y determinación. Sin una lucha que nos motive nos abandonamos, nos volvemos perezosos y perdemos fuerza y determinación. No importa la motivación que se tenga (siempre y cuando sea legal y moral9 y tampoco tiene que ser una grandiosa causa humanitaria. Lo que cuenta es sentirse plenamente motivado, A veces esa motivación puede ayudarnos a utilizar una poderosa emoción o experiencia negativa para crear una meta más poderosa y exitosa.

La revista SUCCESS publicó una entrevista con el elogiado actor Anthony Hopkins. Nos contó que la fue la ira la que hizo despertar su extraordinario talento y determinación. Hopkins admitió que era un estudiante pésimo, afectado por dislexia y déficit de atención e hiperactividad, mucho antes de que tales trastornos del aprendizaje se diagnosticaran. Le colgaron el cartelito de "niño problemático".

"Era motivo constante de preocupación para mis padres". "A primera vista no tenía futuro porque la escolarización y la educación académica eran importantes, pero yo no parecía tener la habilidad para asimilar lo que me enseñaban. Todos mis primos sobresalían en los estudios y yo me sentía resentido y rechazado por la sociedad. Estaba muy deprimido".

Aprovecho esa ira. Descubrió que tenía un atisbo de talento para actuar. Así pues, utilizo la ira, causada por las etiquetas denigrantes que le habían asignado, para dirigir su determinación hacia el arte de actuar. Como resultado de la fama y fortuna adquiridas, Hopkins ha podido ayudar a mucha gente en su lucha contra las drogas, además de su apoyo en temas de medio ambiente. Aunque inicialmente no le impulsó una causa "noble", su lucha claramente mereció la pena.

Todos podemos tomar decisiones poderosas. Podemos recuperar el control si dejamos de echarle la culpa al azar, al destino o a los demás por los resultados que obtenemos. Provocar cambios depende de nosotros mismos y podemos hacerlo. En lugar de dejar que experiencias pasadas desagradables nos debiliten y saboteen el éxito, podemos utilizarlas para fomentar cambios positivos y constructivos.

Objetivos

El efecto compuesto siempre está en funcionamiento y siempre le llevará a alguna parte. La pregunta es ¿hacia dónde?

Algo casi mágico sucede cuando organizas y diriges tu poder creativo hacia un objetivo bien definido. Los triunfadores han tenido éxito porque han planificado sus sueños. La persona que tiene un motivo claro, convincente y estimulante siempre vencerá al mejor de los mejores al ejecutar tareas para alcanzar su objetivo.

Cómo fijar objetivos: revelamos el misterio

Sólo vemos, experimentamos o conseguimos aquello que buscamos. Si no sabemos qué buscamos, seguro que no lo conseguiremos. Cuando ordenamos a nuestro cerebro que busque las cosas que deseamos, empezamos a visualizarlas. El objeto de nuestro deseo probablemente ha estado siempre presente a nuestro alrededor, pero nuestros ojos y nuestra mente no estaban listos para percibirlo.

Así es cómo funciona *la ley de la atracción.* No estamos hablando de ese vudú misterioso y esotérico como a veces parece. Se trata de algo mucho más sencillo y practico.

Nos bombardean continuamente con millones y millones de elementos de información, visuales, auditivos y físicos. Para no perder la cordura ignoramos el 99,9% de toda esa información, y sólo vemos, oímos o notamos aquello en lo que se centra nuestra mente. Por esa razón cuando "pensamos" en algo, parece que lo atraemos milagrosamente a nuestra vida, cuando en realidad no hacemos más que percibir algo que ya estaba allí antes y ahora lo "atraemos" hacia nosotros. No estaba ahí antes, o no era accesible hasta que enfocamos nuestros pensamientos en su dirección y dirigimos nuestra mente para verlo.

¿Tiene esto sentido? No es ningún misterio en absoluto, es bastante lógico. Con esta nueva percepción, se centrará en aquello en lo que piensa internamente y de repente lo "vera" en ese 99,9% de espacio que le queda libre.

He aquí un ejemplo muy utilizado porque es la pura verdad: cuando decidimos comprar un coche, de repente vemos ese modelo y esa marca por todas partes, ¿es verdad o no? Parece que repentinamente ha inundado las calles cuando ayer no había ninguno. No existían hasta que empezamos a pensar en ellos.

Cuando definimos nuestros objetivos, damos al cerebro algo nuevo que buscar o en qué centrarse. Brian Tracy lo explicó de esta manera: "la gente que está en la cumbre tiene unos objetivos muy claros. Se conocen bien a sí mismos y saben lo que quieren. Toman nota y planifican su consecución. La gente sin éxito lleva sus objetivos metidos en la cabeza, como si fueran canicas golpeteando una lata. Un objetivo que no se pone por escrito es una simple fantasía. Todo el mundo tiene fantasías, pero éstas son como balas sin pólvora en el cartucho. La gente se pasa la vida disparando balas de fogueo sin unos objetivos por escrito, y ese es precisamente el punto de partida".

Sugiero que hoy *mismo* dedique algo de tiempo a la elaboración de su lista de objetivos más importantes. No caiga en el error de centrase demasiado en un solo aspecto de su vida, excluyendo todo lo demás. Opte por un tipo de éxito general; un equilibrio en todos los aspectos importantes para usted: negocios, finanzas, salud y bienestar, espiritualidad, familia, relaciones y modo de vida.

Quién debe llegar a ser

¿Qué debo *hacer* ahora para lograr mi objetivo? Es una buena pregunta, pero no es la primera que necesita una respuesta. La pregunta que debemos hacernos es: ¿quién debo llegar a ser? Probablemente ya conoce a personas que aparentemente lo hacen todo bien, pero no obtienen los resultados que desean, ¿verdad? ¿Y por que será? Jim Rohn me enseño lo siguiente: "si quieres tener más, debes convertirte en alguien mejor. El éxito no se persigue, ya que cuando perseguimos algo, nos esquiva, es como intentar cazar mariposas. El éxito es algo que acabas atrayendo cuando te *conviertes* en esa persona que quieres ser".

Cuando asimilé esta filosofía, mi vida y crecimiento personal dieron un giro total. Cuando estaba soltero y decidido a encontrar pareja y casarme, escribí una larga lista de los rasgos que deseaba encontrar en la mujer perfecta. Llené más de cuarenta páginas de un diario, de principio a fin, para describirla con todo detalle: su personalidad, carácter, cualidades clave, actitudes, filosofía de vida, cultura, apariencia física ect… Describí a fondo cómo sería nuestra vida y lo que haríamos juntos. Si entonces me hubiera preguntado a mí mismo qué tenía que hacer para conseguir una chica así, todavía estaría intentado cazar mariposas. En su lugar, revisé la lista y me puse a analizar si yo mismo personificaba esas cualidades. Me pregunté a mí mismo: ¿poseo yo esas mismas cualidades que le exijo a ella? ¿Qué tipo de hombre buscaría una mujer así? ¿Quién debo llegar a ser para atraer a una mujer de esa naturaleza?

Llené unas cuarenta páginas más para describir los rasgos, cualidades, comportamientos, actitudes y características que yo mismo necesitaba adquirir para llegar a ser quien me proponía. Después me esforcé para personificar y conseguir esas cualidades. ¿Y sabes qué pasó? ¡Funcionó! La clave estuvo en tener claro cómo debía ser yo primero para atraer y conservar a una mujer con todas esas cualidades y luego esforzarme por conseguirlo.

Aprenda a comportarse

Vamos a planificar el proceso que necesita seguir para lograr los objetivos que se ha propuesto. Este es el proceso de ejecución, en algunos casos, el de NO ejecución.

Lo que le separa de sus objetivos es su comportamiento. ¿Qué comportamientos debe abandonar para que el efecto compuesto no le arrastre hacia un desastre? Y por otro lado, ¿qué comportamientos debe introducir en su vida diaria para cambiar su actual trayectoria y dirigirse en una dirección más beneficiosa? En otras palabras, ¿qué hábitos y comportamientos necesita eliminar y añadir a su vida?

Su vida se resume en esta fórmula:

SU ELECCIÓN + COMPORTAMIENTO + HÁBITO +COMPUESTO = OBJETIVOS
(decisión) (acción) (acción repetida) (tiempo)

Por este motivo es fundamental identificar los comportamientos que bloquean la ruta hacia nuestros objetivos y aquellos que nos ayudan a lograrlos.

Probablemente cree que tiene sus malos hábitos bajo control, pero le apuesto lo que quiera a que no es así. Nuevamente, la técnica de la anotación es muy eficaz. Por ejemplo, hablemos claro, ¿sabe realmente cuántas horas pasa delante del televisor cada día? ¿Cuántas horas pasa viendo los canales de noticias, o los de deporte y moda poniéndose al día de objetivos y logros de los demás? ¿Sabe cuántas latas de refrescos se bebe al día o cuántas horas de trabajo no productivo pasa en el ordenador (Facebook, cotilleos en línea ect)? Lo primero es ser conscientes de nuestro comportamiento. ¿Cuándo empezó a relajarse y empezó a desarrollar un mal hábito involuntario que le está llevando por el camino equivocado?

Saque la libreta y escriba sus tres objetivos principales. Luego haga una lista de los malos hábitos que le impiden progresar en cada aspecto de su vida. *Anótelos todos.*

Los hábitos y comportamientos nunca mienten. Si hay falta de coherencia entre lo que usted dice y lo que hace, creeré siempre en lo que hace. SI me dice que quiere llevar una vida sana pero tiene grasa de patatas fritas en los dedos, creeré más en las patatas fritas que en usted. SI me dice que la mejora de sí mismo es una prioridad pero pasa más tiempo en la Xbox que en la biblioteca, creeré más en la Xbox. Si dice que es un profesional entregado pero llega tarde y sin prepararse, su comportamiento le traiciona. Dice que su familia está por encima de todo, pero si no los incluye en su apretada agenda de negocios, realmente lo que dice no es cierto. Mire la lista de malos hábitos que acaba de escribir. Esa lista dice la verdad sobre usted. Ahora debe decidir si está satisfecho o si desea cambiar.

A continuación añada a esa lista los hábitos que necesita adoptar y cuya práctica acumulada conllevará al logro de sus objetivos.

Al redactar esa lista no se trata de perder energía juzgándose o lamentándose, sino se trata de analizar con lucidez lo que uno desea mejorar. Pero no vamos a quedarnos aquí. Vamos a erradicar esos malos hábitos tan destructivos y en su lugar vamos a instaurar otros nuevos, más positivos y más sanos.

Innovar en el juego: cinco estrategias para eliminar los malos hábitos

Los hábitos se aprenden, por lo tanto pueden desaprenderse. Si desea navegar por su vida en una nueva dirección, lo primero que debe hacer es abandonar los malos hábitos que le impiden avanzar. La clave está en hacer que su motivo sea tan poderoso que logre reprimir el deseo de una satisfacción inmediata. Por esta razón, necesita un nuevo plan de juego. A continuación le describo mis innovaciones favoritas:

1. **Identificar los desencadenantes**

   Mire la lista de malos hábitos. Identifique qué es lo que provoca cada uno de ellos. Descubra los desencadenantes subyacentes que hay en el mal comportamiento. Yo los denomino los "cuatro grandes": el Quién, el Qué, el Dónde y el Cuándo. Por ejemplo:

- ¿Tiende a beber más cuando está con determinadas personas?
- ¿Hay un terminado momento del día cuando le apetece comer algo de manera imperiosa?
- ¿Qué emociones tienen a provocar sus peores hábitos? ¿El estrés, el cansancio, la ira, el nerviosismo, el aburrimiento?
- ¿Cuándo siente esas emociones? ¿Con quién está en esos momentos? ¿Dónde está? ¿Qué está haciendo?
- ¿Qué situaciones provocan sus malos hábitos? ¿Conducir el coche? ¿El momento antes de una evaluación de rendimiento laboral? ¿Visitar a su familia política? ¿Las reuniones del trabajo? ¿Los entornos de socialización? ¿La inseguridad por su aspecto físico? ¿Los plazos de entrega?
- Analice detenidamente sus hábitos. ¿Qué suele decir cuando se levanta por la mañana, cuando se toma un descanso para tomar un café o ir a comer, o cuando llega a casa tras una larga jornada?

Vuelva a sacar la libreta o utilice la hoja de trabajo "acabar con los malos hábitos" (*Bad Habil Killer;* *www.TheCompundEffect.com*). Esta tarea tan sencilla aumentará su toma de conciencia de manera exponencial. Esto no es suficiente, como ya hemos mencionado, ser más conscientes de un mal hábito no es suficiente para eliminarlo.

2. Limpiar la casa
Restriegue bien. Lo digo enserio, en sentido literal y figurado. Si quiere dejar de beber, tire cada gota de alcohol que tenga en casa. Deshágase de los vasos y de todas las pijaditas que usa cuando bebe. Si quiere dejar de beber café, tire la cafetera y regale esos paquetes de café selecto. SI intenta poner freno a sus gastos, cancele la suscripción a catálogos y ofertas de ventas. Si desea comer de forma más sana, tire toda la porquería que guarda en los armarios, deje de comprar comida basura y no justifique su compra diciendo que no es justo negársela al resto de la familia. Deshágase de todo lo que fomente sus malos hábitos.

3. Buscar sustitutos
¿De qué modo puede cambiarlos para que no sean tan perjudiciales? ¿Puede sustituirlos por hábitos más provechosos, o es mejor descartarlos totalmente para siempre?

Me encanta tomar un dulce de poste. SI hay helado en casa, el postre se convierte en un “banana splits”, unas 1.255 calorías. He sustituido ese mal hábito y en lugar de ese postre me tomo dos bomboncitos, unas 50 calorías. De esta forma puedo satisfacer mi inclinación por los dulces sin tener que pasar una hora extra en la cinta de correr para compensar el exceso.

Mi cuñada se acostumbró a comer aperitivos crujientes y salados mientras veía la tele. Una bolsa entera de nachos de maíz casi sin darse cuenta. Descubrió que era esa sensación crujiente en la boca lo que realmente le gustaba. Decidió sustituir ese mal hábito y comer en su lugar palitos de zanahoria y apio o brócoli crudo. Consiguió sentir la misma satisfacción y a la vez ingería la cantidad diaria recomendada de verduras.

4. Tomárselo con calma
Vivo cerca del océano Pacífico y cuando me meto en el agua, dejo que me cubra primero hasta los tobillos, luego me adentro más hasta las rodillas, después le llega el turno a la cintura y el pecho y finalmente me zambullo. Algunas personas simplemente llegan corriendo y se zambullen de golpe. Me alegro por ellos, pero eso no es para mí. Yo prefiero tomármelo con calma. Para algunos hábitos duraderos y muy enraizados puede ser mas eficaz eliminarlos lentamente. Ha pasado seguramente décadas repitiendo, fomentando y reforzando esos hábitos, por lo tanto, puede ser prudente darse tiempo para erradicarlos, paso a paso.

Hace unos años, el médico de mi mujer le recomendó reducir la cafeína durante unos meses. A los dos nos encanta el café y como ella tenía que sacrificarse decidí que era justo hacerlo juntos. Al principio empezamos “mitad y mitad” tomando mezcla de café 50% descafeinado y 50% normal durante una semana. Luego pasamos a tomar café 100% descafeinado durante una semana. Después té Earl Grey sin teína durante una semana, seguido de té verde también sin teína. Tardamos un mes en conseguirlo, pero no sufrimos síndrome de abstinencia.

5. O lanzarse de golpe
No somos todos iguales. Algunos investigadores han descubierto que contrariamente a lo que se piensa, hay gente a quien le resulta más fácil cambiar su estilo de vida si cambia muchos malos hábitos a la vez.

El cardiólogo Dean Orsnichm un pionero en su campo, descubrió que afecciones cardíacas avanzadas podían ser revertidas, sin medicación o intervención quirúrgica, sólo con drásticos cambios en el estilo de vida de sus pacientes. Y descubrió que a estos últimos les era más fácil despedirse de golpe de casi todos sus malos hábitos. Los

inscribió en unas sesiones de formación donde se sustituyó su dieta habitual, rica en grasa y colesterol, por una muy baja en grasas. EL programa incluía ejercicio, técnicas de reducción del estrés y otros hábitos beneficiosos para el corazón. Es increíble, pero en menos de un mes, estos pacientes abandonaron toda una vida de malos hábitos y aceptaron otros nuevos. Como resultado, su salud mejoró de forma espectacular en un año. EN mi opinión, esto es una excepción, no es la regla. En todo caso, cada uno debe encontrar la estrategia que mejor le funcione.

Cuando era pequeño iba de acampada al lago Lake Rolling, este recibe el agua de los glaciares derretidos en las montañas del lago Tahoe. Mi padre se empeñaba en que hiciera esquí acuático. Me encanta el esquí acuático, pero odiaba meterme en el agua fría. Un ligero conflicto de intereses.

Mi padre a veces físicamente me empujaba al agua. Tras una docena de segundos terribles de casi hipotermia, siempre terminaba encontrando el agua refrescante y tonificante. La expectativa de meterme en el agua era peor que la realidad de lanzarme dentro. Una vez que el cuerpo si aclimataba, el esquí acuático era una gozada. Sin embargo, el mismo ciclo de temor seguido de alivio se repetía una y otra vez.

Esa experiencia no es diferente de la de abandonar o cambiar u mal hábito. Durante un corto espacio de tiempo puede parecernos terrible, o al menos bastante incómodo.

A veces no basta con meterse y ya está, no, a veces hay que lanzarse de lleno. Quiero que se pregunte: "¿dónde puedo empezar despacio y asumir mi propia responsabilidad? ¿Dónde puedo dar un salto mayor? ¿Dónde he evitado sentir molestias o incomodidad cuando en el fondo sé que me adaptaría enseguida si decidiera hacerlo sin pensarlo?

Cuando se trata de cambiar malos hábitos en el hogar, me lo tomo con calma. Sin embargo, en mi vida profesional meterme de golpe me es mucho más eficaz. Tomármelo con calma no me suele funcionar cuando me entrego a un nuevo negocio, o trato con nuevos clientes potenciales, socios o inversores.

Controle los vicios

No estoy sugiriendo que elimine todo lo "malo" de su vida. Todo es bueno con moderación. Pero ¿cómo puede identificar cuando un mal hábito empieza a controlarle? Yo soy partidario de poner a prueba mis vicios. De vez en cuando me embargo en lo que llamo "ayunar de vicios". Elijo uno en concreto y compruebo si en esa particular relación todavía soy yo quien manda. Mis vicios son el café, el vino y las películas.

Cada tres meses elijo un vicio y me abstengo de durante treinta días. Me encanta demostrarme a mí mismo que todavía mantengo el control. Póngalo en práctica usted también. Elija un vicio, algo que haga con moderación, pero que no le aporta mucho, y embárquese en un ayuno de treinta días. Si le resulta muy difícil abstenerse durante ese tiempo, puede haber encontrado un hábito que es mejor eliminar completamente de su vida.

Innovaciones en el juego: seis técnicas para instaurar buenos hábitos

Necesitamos crear nuevas opciones y comportamientos que conduzcan a sus mayores anhelos. Eliminar malos hábitos significa librarse de algo rutinario. Instaurar hábitos nuevos y más eficaces requiere habilidades diferentes. Se debe plantar el árbol, reglarlo, abonarlo y asegurarse de que está bien arraigado. El proceso exige esfuerzo, tiempo y práctica.

John C. Maxwell decía: "nunca cambiará su vida a menos que cambie algo que haga diariamente". El secreto del éxito se encuentra en la rutina diaria". Los trabajos de investigación muestran que para que un nuevo hábito se convierta en una práctica involuntaria debe reafirmarse positivamente trescientas veces 8eso supone casi un año

de práctica diaria). Afortunadamente, como explicábamos anteriormente, sabemos que tenemos una mayor posibilidad de consolidar un nuevo hábito en nuestra vida si nos esforzamos a conciencia durante tres semanas. Significa que si prestamos una atención especial a un huevo hábito diario durante tres semanas, tenemos más probabilidades de convertirlo en una práctica para el resto de nuestra vida.

Si realmente desea mantener un buen hábito debe prestarle atención al menos una vez al día y de esa forma es más probable que lo consolide.

1. Prepárese para triunfar

Los nuevos hábitos deben encajar en su vida y modo de vivir. Si se apunta a un gimnasio que está a 50 kilómetros de su casa, seguro que no va. Si es una persona nocturna y el gimnasio cierra a las 6 de la tarde, no le convendrá.

Mi adicción al correo electrónico es uno de mis peores hábitos, es perjudicial y afecta a mi atención. No es ninguna broma. Si no me propongo firmemente permanecer organizado y atento, puedo perder horas de concentración todos los días, inmerso en el torrente de mensajes que inundan mi correo. Para establecer una disciplina alrededor de mi nuevo hábito (sólo mirar el correo tres veces al día), deshabilité las alarmas y funciones de recepción automática y cierro el programa cuando no estoy en uno de esos tres espacios de tiempo asignados.

2. Añadir, no quitar

Montel Willian me habló de la dieta tan estricta que sigue a causa de una enfermad, esclerosis múltiple.

Me explicó que no se trata de lo que excluyes de tu dieta, sino de lo que añades en su lugar. Esta analogía la aplica a todos los aspectos de su vida. En lugar de pensar en alimentos que debe excluir de su dieta (ejemplo: "No puedo comer una hamburguesa, chocolate o lácteos"), piensa en alimentos que puede comer (ejemplo: "Hoy comeré ensalada, verduras al vapor y unos higos frescos). Se centra en aquello que puede tener y por tanto no presta atención a lo que no puede. En lugar de centrarse en lo que tiene que sacrificar, Montel piensa en lo que puede "añadir". El resultado es mucho más eficaz. ¿Qué puede "añadir" para enriquecer su estilo de vida?

3. Hacer una demostración pública de responsabilidad

Visualice la ceremonia oficial de toma de posesión de un político: "juro solemnemente…" y luego viene el discurso donde te cuenta que las promesas de la campaña electoral se convertirán en realidad. Cuando esas afirmaciones son del dominio público, ese individuo sabe que le haremos responsable de las acciones que traicionan sus promesas o le elogiaremos por su avance hacia los objetivos marcados.

¿Quiere consolidar ese nuevo hábito que ha elegido? Pida al Gran hermano que le vigile. Nunca había sido tan fácil como ahora, con todos esos medios sociales a nuestra disposición.

En una ocasión, ayudé a una compañera a dejar de fumar diciendo a todo el mundo en la oficina: "¡Atención! Elena ha decidido dejar de fumar, ¿no es estupendo? Acaba de fumarse el último cigarro". A continuación colgué un calendario enorme en la sección donde trabaja. Cada día que pasaba sin fumar, Elena pintaba con una gran X roja en el calendario. Los compañeros lo observaron y empezaron a animarla y así se acumuló una cola de X rojas en la lista, que cobró vida por sí misma. Elena no quería decepcionar a la lista, a sus compañeros o a ella misma. ¡Pero si que decepcionó a los cigarros, pues dejó de fumarlos!

Dígaselo a su familia y amigos. Publíquelo en Facebook y Twitter. Haga circular la noticia de que ahora manda otro y que ese otro es usted.

4. Buscar el apoyo de un amigo

Hay pocas cosas con tanto empuje como dos personas agarradas del brazo encaminándose a una meta. Búsquese a un amigo, alguien ante el que tenga que rendir cuentas, alguien que le ayude a consolidar sus nuevos hábitos y al que pueda devolver el favor. Yo, por ejemplo, tengo lo que llamaría un "colaborador de rendimiento máximo". Todos los viernes a las 11 de la mañana en punto hacemos una llamada de treinta minutos en la que intercambiamos información de nuestros altos y bajos, necesarias y nos rendimos cuentas mutuamente. Puede buscarse un amigo para pasear, correr o ir al gimnasio, o bien para intercambiar y charlar de libros de desarrollo personal.

5. Competición y camaradería

No hay nada como un concurso amistoso para estimular el espíritu competitivo y sumergirle en los nuevos hábitos a lo grande.

¿Qué tipo de competición amistosa podría organizar con sus amigos, colegas o compañeros de equipo? ¿Cómo podría inyectar rivalidad divertida y espíritu competitivo en sus nuevos hábitos?

6. ¡Hay que celebrar!

Ya lo dice el refrán: "no por mucho madrugar amanece más temprano". Sólo trabajo, sin diversión, nos llega a aburrir y es la fórmula para sufrir una recaída. Debemos dedicar tiempo a disfrutar y celebrar los logros que vamos consiguiendo. No puede sacrificarse sin obtener beneficios. Debe premiarse cada mes, cada semana, cada día, aunque sea con algo insignificante, el caso es reconocer su esfuerzo por mantener un nuevo comportamiento. Puede ser un paso, tomar un baño relajante o leer algo que le divierta. Para hitos más importantes, reserve un masaje, o vaya a cenar a su restaurante favorito. Y prométase una gran recompensa cuando consiga completar su hazaña.

Cambiar es difícil: ¡Yupi!

Hay algo común al 99% de los perdedores y triunfadores: todos odian hacer las mismas cosas. La diferencia es que los triunfadores las hacen de todos modos. Cambiar es difícil. Ese es el motivo por el que mucha gente no trasforma sus malos hábitos y la razón por la que hay tantas personas infelices y con mala salud.

Lo que más me fascina de esta realidad es que si cambiar fuera fácil y todo el mundo lo pusiera en práctica, sería mucho más difícil para nosotros destacar y triunfar. Lo ordinario es fácil, lo extraordinario es lo que nos separa de la masa.

Personalmente, las dificultades siempre me hacen feliz. Porque sé que la mayoría de la gente no se esforzará por superarlas y por lo tanto, es más fácil para mí ponerme al frente y tomar la iniciativa. Martín Luther King Jr: "*Un hombre se mide no por dónde se encuentra en momentos de bienestar y comodidades sino por dónde se encuentra en momentos de reto*". Cuando continuamos, a pesar de la dificultad, el cansancio y la adversidad, es cuando conseguimos mejorar y sacar ventaja en la competición. La perseverancia y la magia del efecto compuesto le recompensarán generosamente.

Tenga paciencia

Cuando abandone malos hábitos e introduzca otros nuevos, recuerde que debe tener paciencia. SI ha repetido el comportamiento que desea cambiar durante veinte, treinta o cuarenta años, o más, debe suponer que le llevará tiempo y esfuerzo antes de ver

resultados duraderos. Los hábitos se benefician de la atención. Cuando prestamos atención a nuestros hábitos, activamos el diseño neuronal, lo cual libera pensamientos, deseos y acciones relacionadas con ese hábito. Afortunadamente el cerebro es maleable. Si dejamos de prestar atención a nuestros malos hábitos, esos diseños neuronales se debilitan. Cuando formamos nuevos hábitos reforzamos los nuevos diseños neuronales con cada repetición, hasta que éstos dominan a los antiguos.

Crear nuevos hábitos lleva tiempo. Tenga paciencia. Si pega un bajón, no le dé importancia y vuelva a la carga. Todos sufrimos contratiempos. Simplemente intente otra estrategia que refuerce su entrega y constancia. Si sigue insistiendo se beneficiará enormemente.

Como beneficiarse del efecto compuesto
RESUMEN DE ACCIONES PARA PRACTICAR

- Identifique sus tres mejores hábitos (las que apoyan su objetivo más importante).
  - Identifique tres malos hábitos que le desvían del curso trazado para conseguir su objetivo más importante.
  - Identifique tres nuevos hábitos que necesita desarrollar para encaminarse hacia su objetivo más importante. (Descarga la hoja de habitos (Habtis) en www.TheCompoundEffect.com/free
- Identifique su motivación esencial. Descubra qué le estimula y anima para conseguir grandes resultados. Descargue el documento Evaluación de valores esenciales (Core Values Assessment) en www.TheCompoundEffect.com/free
- Busque su motivación. Diseñe objetivos concisos, persuasivos, dignos de admiración. Descargue la hoja de objetivos en www.TheCompoundEffect.com/free

CAPITULO 4
MOMEMTUM

Quiero presentarle a un buen amigo mío. Este amigo, que también es íntimo de Bill Gates, Steve Jobs, Richard Branson, Muchael Jordan, Lance Armstrong, Michael Phelps, y de todos los grandes triunfadores, influirá en su vida como nadie. Quiero presentarle a Mo, o “Gran Mo”, como prefiera llamarlo. Gran Mo es sin lugar a dudas, uno de los impulsos más enigmáticos y poderosos del éxito. No podrá verlo o sentirlo, pero sabrá cuándo está a su lado. No puede esperar que Mo se presente en cualquier ocasión, pero cuando lo hace, puede catapultarle hasta las más altas esferas del éxito. Una vez que Mo esté de su lado, no habrá forma de que puedan alcanzarle.

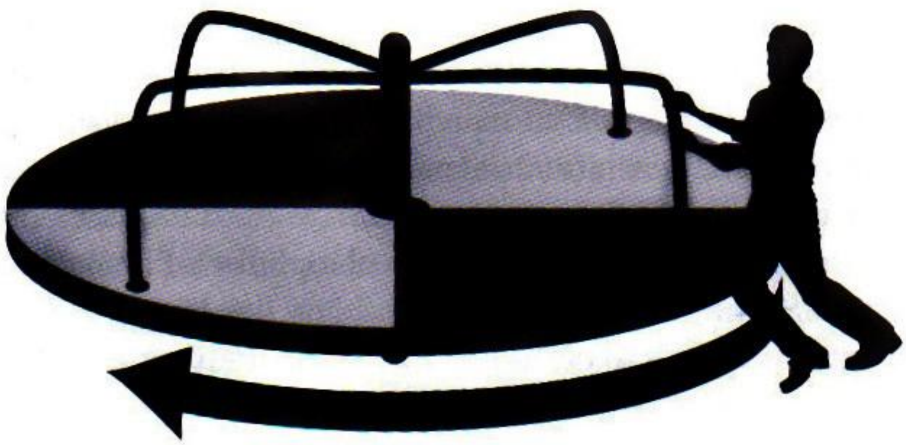
Cuando ponga en práctica las ideas esbozadas a continuación, su recompensa será mil veces mayor (o incluso más) que el precio de este libro. Fuera bromas, estas ideas son realmente GRANDIOSAS.

Aprovechar el impulso del Gran Mo

La primera ley de Newton, conocida como la Ley de la inercia: todo cuerpo permanece en su estado de reposo o de movimiento rectilíneo uniforme, a menos que otras fuerzas actúen sobre el. En otras palabras, los zánganos tienden a quedarse arrellanados en el sofá y los triunfadores (gente que se deja llevar por el ritmo del éxito) continúan trabajando duro y acaban triunfando cada vez más.

No es fácil generar el citado momentum, pero una vez que se consigue, ¡cuidado! ¿Recuerda cuando de niño jugaba en el carrusel del parque? Sus amigos se montaban en la plataforma giratoria, cargándola con su peso y empezaban a corearle mientras usted empujaba para ponerlo en movimiento. La puesta en marcha era lenta. Ese primer paso, hacerlo arrancar, era la parte que exigía más esfuerzo. Tenía que empujar y tirar. Un paso, dos pasos, tres pasos, y parecía que no conseguía nada. Finalmente, después de un prolongado y arduo esfuerzo, lograba un poco de velocidad y corría a la par del carrusel. Aunque ya se estaba moviendo (y sus amigos le seguían animando a voces), para lograr la velocidad que deseaba tenía que seguir corriendo cada vez más rápido, corría con todo su ímpetu y al final, ¡lo conseguía! Se montaba de un salto y se unía a sus amigos, disfrutaba del viento en la cara y observaba el mundo exterior, convertido en una mancha de colores.

Una vez que el carrusel giraba a toda marcha, el momentum (o impulso) tomaba el relevo y facilitaba que se mantuviera a esa velocidad.



Se necesita tiempo y energía para que Big Mo aparezca, pero cuando lo hace, el éxito y los resultados se acumulan con rapidez.

Adoptar cambios es similar. Se avanza con un pequeño paso, una sola acción a la vez. La evolución es lenta, pero cuando un nuevo hábito aparece y se hace notar, Gran Mo se una a la fiesta. El éxito y los resultados se acumulan rápidamente.

Cuando se lanza un cohete al espacio sucede lo mismo. El trasbordador espacial utiliza más combustible durante los primeros minutos de vuelo que en el resto del viaje. Necesita liberarse de la fuerza de gravedad. En cuanto lo hace, puede deslizarse en la órbita. ¿Qué fue lo más difícil? Despegar. Sus antiguos comportamientos y condicionamientos son como la inercia del carrusel o la fuerza de gravedad. Pero en cuanto consiga ese momentum, será muy difícil frenarle, será casi invencible, y aunque con el tiempo se esfuerce mucho menos, logrará siempre mejores resultados. La gente con éxito tiende a atraer más éxito… enriquecerse más… ser más feliz… ¿Será que los afortunados se vuelven más afortunados?

Tienen a Mo de su parte. Para ellos, cuando llueve, no sólo llueve, diluvia.

El momentum funciona en ambos lados de la ecuación, es decir, puede funcionar en su favor o en su contra. Como el efecto compuesto siempre está en marcha, si hay hábitos negativos sin controlar, puede generarse una energía que le conduzca hacia una espiral de circunstancias y consecuencias desafortunadas. La ley de la inercia dice que todo cuerpo en reposo tiende a permanecer en reposo (eso es el efecto compuesto funcionando en su contra). Cuanto más tiempo pase echado en el sofá viendo la comedia, más difícil será ponerse en movimiento. Así que empiece ¡AHORA MISMO!

Para que Mo venga:

1. Tomar decisiones basadas en sus objetivos y valores esenciales.
2. Poner en práctica esas elecciones mediante nuevos comportamientos positivos.
3. Repetir esas acciones positivas durante el tiempo suficiente como para que se conviertan en hábitos.
4. Introducir rutinas y ritmos en sus disciplinas diarias
5. Perseverar y ser constante durante un período de tiempo suficientemente largo.

Y de repente, Gran Mo aparecerá aporreando su puerta y usted será prácticamente imparable.

Durante un tiempo, Google era un pequeño buscador luchando por abrirse camina, hoy posee el 60% de su mercado. Youtube, el espacio para compartir vídeos, se creó en febrero de 2005 y su lanzamiento oficial no tuvo lugar hasta noviembre de ese año. La gente no empezó a visitar este espacio masivamente hasta la presentación del corto digital "Lazy Sunday". A partir de ese momento, el corto de Youtube se hizo muy popular, y alcazó más de 5 millones de visitas antes que la NBC pidiera que lo retiraran. En la actualidad YouTube posee más del 60% del mercado de vídeos. Y entonces Google se reunió con los dos jóvenes fundadores de YouTube y les pagó 1.650 millones de dólares por la compra de su Mo. ¡Impresionante!

¿Qué tienen en común Michael Phelps, Apple, Google y YouTube? La respuesta es que todos ellos hacían lo mismo antes y después de alcanzar su momentum. Sus hábitos, disciplinas, rutinas y constancia fueron la clave para desatar el momentum de cada uno de ellos.

El poder de la rutina

Para que las nuevas actitudes y comportamientos provoquen auténticos cambios positivos deben ser incorporadas a las rutinas diarias, semanales y mensuales. Una rutina es una actividad que debe repetirse todos los días sin falta, hasta que la ejecutemos involuntariamente. Es parecido a los hábitos; si se fije en algo en lo que haya triunfado, verá que seguramente desarrolló una rutina para ello. Las rutinas nos evitan el estrés, pues trasforman las acciones en ejecuciones automáticas y eficaces. Para alcanzar nuevas metas y desarrollar nuevos hábitos es necesario crear nuevas rutinas que respalden sus objetivos

Cuanto mayor sea el reto, más rigurosa debe ser la rutina.

Los pateadores del fútbol americano valoran mucho las rutinas previas a los saques, porque les permiten sincronizarse con las miles de veces que realizaron esa misma acción. De manera previsible, si no ejecutan esa rutina previa al saque, su rendimiento se resiente enormemente en momentos de presión. Los pilotos siempre realizan comprobaciones preliminares antes de despegar, aunque tengan miles de horas de vuelo y vayan a pilotar a un avión que acaba de pasar una revisión de rendimiento tras su último viaje. Esta rutina prepara el avión, pero sobre todo ayuda al piloto a concentrarse y prepararse para su inminente tarea.

Todos los triunfadores y empresarios con los que he trabajado no sólo tienen buenos hábitos, también han desarrollado rutinas para realizar disciplinas diarias necesarias. Es la única forma que tenemos de poder regular nuestro comportamiento de forma previsible. No hay otro modo. Una rutina diaria basada en buenos hábitos y disciplinas separa a los triunfadores del resto de la gente. Las rutinas tienen un poder enorme.

Antes de crear rutinas provechosas y efectivas, debe decidir primero qué comportamientos y hábitos desea instaurar. Revise los objetivos que se fijó en el

capítulo 3, junto con los comportamientos que desea añadir y excluir. Ahora le toca encontrar su mejor rutina de preparación. En cuanto establezca una rutina, digamos por la mañana, quiero que se la tome muy enserio hasta nuevo aviso. Se levantará y la pondrá en práctica sin rechistar. Si le interrumpen, empiece de nuevo para consolidar los cimientos de las acciones que vienen a continuación.

Planificar el principio y el final del día

La clave para llegar a ser el número uno en todo lo que se proponga reside en preparar su rendimiento en torno a rutinas de primera clase. Predecir o controlar lo que puede pasar a lo largo de su jornada laboral es difícil, incluso inútil. Sin embargo, casi siempre puede controlar cómo va a empezar y finalizar el día. Yo tengo rutinas para ambos momentos. Compartiré aspectos de cada una para darle ideas y ayudarle a entender mejor el poder y la importancia de convertir los nuevos comportamientos en rutinas disciplinadas. Estructuro mis comportamientos y rutinas de acuerdo con los objetivos que tengo en mente.

¡Arriba y a espabilarse!

Mi rutina mañanera es fija y no tengo que pensar en lo que voy a hacer. La alarma suena a las 5 en punto (debo confesar que a veces son las 5:30ª.m) y pulso el botón de "Posponer". Sé que tengo uno minutos hasta que vuelva a sonar. Durante esos ocho minutos hago tres cosas: primero pienso en todo aquello por lo que debo dar gracias. Para mí es una forma de crear armonía mental con la riqueza.. El mundo parece, actúa y responde de forma diferente cuando uno empieza el día con un sentimiento y una inclinación hacia la gratitud por lo que ya se tiene. En un segundo lugar, y puede que le parezca un poco extraño, trasmito mi amor a alguien. Para recibir amor hay que darlo. Para trasmitir amor pienso en otra persona y le envío mi carió, imaginando todo lo que deseo y espero para ella. Algunos lo interpretan como una bendición u oración, yo lo llamo una carta mental de amor. EN tercer lugar, pienso en mi objetivo número uno y decido qué tres cosas voy a aportar ese día para acercarme a su consecución. Por ejemplo, ahora mismo mi objetivo número uno es profundizar en el amor e intimidad de mi matrimonio. Cada mañana planifico tres cosas que puedo hacer para asegurarme de que mi esposa se siente amada, respetada y bella.

Cuando me levanto, pongo la cafetera y mientras sale el café hago estiramientos durante unos diez minutos, algo que aprendí del Dr. Oz, el famoso cirujano. Si siempre hace ejercicios de levantamiento de pesas, como yo, los músculos se agarrotan. La única forma de incorporar estiramientos era convertirlo en una rutina.

Tras realizar los estiramientos y después de servirme una taza de café, me siento en un cómodo sillón reclinable de cuero, pongo la alarma para que suene en treinta minutos y leo algo positivo e instructivo. Cuando suena la alarma, paso a ocuparme de mi proyecto más importante y trabajo en él durante una hora, dedicándole atención plena y sin distracciones (observe que todavía no he abierto el correo electrónico). Luego, todas las mañanas a las 7 en punto tengo lo que llamo mi "cita de calibración", una rutina recurrente en mi calendario, en la que paso quince minutos evaluando el día. Ese es el momento en que doy un repaso a mis tres objetivos principales a tres años y a cinco años vista, a mis objetivos clave trimestrales y a mi objetivo principal semanal y mensual. La mayor parte de esta "cita de calibración" la empleo en revisar (o establecer) mis tres prioridades más preciadas o MVP (Most Valuable Priorities) para ese día. Para ello me pregunto: "si sólo hiciera tres cosas hoy, ¿qué acciones obtendrían el mejor resultado para acercarme a mis grandes objetivos?" Luego, y sólo entonces, abro el correo electrónico y envío un montón de tareas y delegaciones para que el resto de mi

equipo empiece su jornada. Después cierro rápidamente el correo y me pongo a trabajar en mis MVP.

El resto del día puede desarrollarse de mil formas diferentes, peros siempre y cuando realice mi rutina mañanera, la mayoría de las disciplinas clave que necesito practicar están atendidas y me siento con las bases necesarias y preparado para rendir a un mayor nivel que si hubiera empezado el día de forma desordenada.

Dulces sueños

Por la noche me gusta "hacer caja" y evaluar el rendimiento diario de la jornada. ¿Cómo se ha desarrollado ese rendimiento comparado con el plan trazado del día? ¿Qué se debe trasferir al plan de mañana? ¿Qué es necesario añadir, después de ver como funcionó ese día? ¿Qué elementos ya no son importantes y deben ser eliminadas de la rutina? Me gusta anotar en mi diario nuevas ideas, aclaraciones y conocimientos aprendidos durante la jornada. Así es cómo he recopilado más de cuarenta cuadernos llenos de ideas, puntos de vista y estrategias increíbles. Finalmente, me gusta leer al menos diez páginas de un libro inspirador antes de dormirme. La mente sigue procesando la última información recibida antes de acostarse, con lo cual procuro centrar mi atención en algo constructivo y útil que contribuya al avance de mis objetivos y ambiciones. El día se puede desarrollar con todo tipo de caos o confusión, pero yo mantengo el control sobre su principio y su final. Así siempre sé que empiezo y termino el día de manera productiva.

Cambiar la rutina

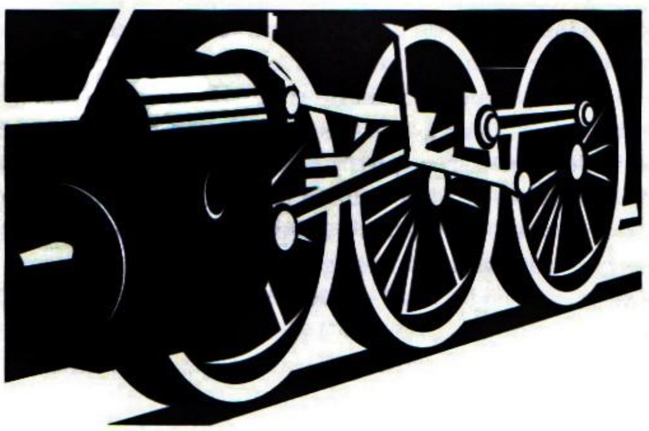
De vez en cuando me gusta interrumpir la rutina, de lo contrario nos anquilosamos y nos estancamos. Un ejemplo claro es hacer ejercicio con pesas. Cuando entreno de la misma forma practicando repetidamente los mismos movimientos semana tras semana, mi cuerpo parece dejar de beneficiarse. Me aburro, pierdo mi entusiasmo y el Gran Mo desaparece. Por eso es importante enfrentarse a nuevos retos y actualizar las experiencias.

Ahora mismo me estoy esforzando por introducir algo más de aventura en mi vida. Establezco objetivos semanales, mensuales y anuales para hacer algo que habitualmente no haría. Normalmente no es nada del otro mundo: probar comidas diferentes, asistir a una clase de algo, visitar un lugar diferente, apuntar a algún club para conocer gente nueva. Este cambio de ritmo me hace sentir vivo, me ayuda a recuperar el entusiasmo y me ofrece oportunidades para perspectivas innovadores.

Marcar un patrón rítmico: encontrar una dinámica

En cuanto las disciplinas diarias se convierten en una rutina, queremos que la repetición de esos pasos cree un ritmo. Cuando las disciplinas y acciones encajan en un ritmo semanal, mensual, trimestral y anual, es como ponerle un cartel de welcome a Gran Mo.

Es como las ruedas de una locomotora de vapor. Cuando está en reposo, no cuesta mucho evitar que se mueva hacia delante; basta con una pequeña cuña de madera colocada debajo de la rueda delantera. Para mover las ruedas hace falta una cantidad increíble de vapor. Es un proceso lento. Si la presión se mantiene el tren gana impulso. A una velocidad de 90 kilómetros por hora, el tren puede chocar contra un muro de hormigón de metro y medio, reforzado con acero, y seguir su trayectoria. Visualizar su éxito como una locomotora imparable puede ayudarle a mantener el entusiasmo e incorporar su propio ritmo.



Cuando sus disciplinas y acciones desarrollan un ritmo, es como darle la bienvenida a Big Mo.

Registrar su ritmo

Quiero compartir con usted un método creado por mí mismo para controlar el ritmo de un comportamiento nuevo. Lo denomino el registro del ritmo y creo que le resultará de gran ayuda. Si decide introducir un comportamiento nuevo para avanzar hacia sus objetivos (beber más agua, caminar más, ser más afectuoso ect) deberá controlarlo para verificar que se está creando un ritmo.

Registro ritmo semanal

Comportamiento/Accion	Lunes	Martes	Mierco	Jueves	Viernes	Sabado	Doming	Logrado	Objetivo	No Logrado
							TOTAL			

Comprometerse significa hacer realmente y de forma constante lo que dijo que haría, incluso despues de perder el entusiasmo inicial que le impulsó a decirlo.

Fechas De ____________ a ____________

Los ritmos de la vida

Cuando la gente emprende una tarea nueva, casi siempre pone demasiado empeño. Por supuesto quiero que se sienta motivado para establecer un ritmo para el éxito, pero necesita un programa que pueda seguir verdaderamente, a lo largo plazo y sin cuestionarlo. No quiero que piense en los ritmos que puede marcarse para esta semana, mes, o incluso para los próximos tres meses, quiero que piense en lo que puede hacer para el resto de su vida. El efecto compuesto será el resultado de elecciones repetidas

constantemente. El éxito llegar cuando se dan los pasos adecuados con regularidad. Si se empeña en hacer mucho demasiado pronto, prepárese a fracasar.

Un amigo de nuestro equipo en SUCCESS decidió ponerse en forma después de verse en una foto suya que publiqué en Twitter. Esta decisión suponía un cambio enorme en su estilo de vida. En el trabajo pasaba sentado al menos doce horas al día y odiaba al ejercicio. En el pasado nos contaba que evitaba usar platos o acceder según que archivos si tenía que agacharse o inclinarse para cogerlos, tanta era su aversión por la actividad física. Aún así tomó la determinación de ponerse en forma. Se apuntó a un gimnasio, contrató a un entrenador personal y empezó a entrenarse dos horas al día cinco días a la semana. “Ricard”, le dije, “lo que estás haciendo es un error. No vas a poder mantener ese nivel de entrega y al final te darás por vencido”. Me replicó que había cambiado para siempre y que su entrenador le había recomendado este tremendo empujón. “Estoy totalmente entregad”, me dijo, “Quiero ver mis abdominales”. “Ricardo, ¿cuál es tu verdadero objetivo?”, le pregunté.

Me dijo que quería estar esbelto y sano. Cuando le pregunté el motivo, me respondió que quería tener vitalidad y vivir lo suficiente para conocer a sus nietos. Esos motivos eran reales y significativos. Ricardo deseaba algo duradero, una dedicación al ejercicio a largo plazo, no una solución rápida para lucir tipo en la playa.

“De acuerdo”, le dije, “me has convencido, pero creo que te estás excediendo. Dentro de dos o tres meses, un día vas a decir que ya no dispones de dos horas para entrenar y dejarás de hacer ejercicio. Va a ocurrirte lo mismo una y otra vez. Los cinco días de entrenamiento se convertirán en dos o tres, te desanimarás y tirarás la toalla.
¿Por qué no haces lo siguiente? Por ahora sigue con dos horas de ejercicio al día, cinco veces por semana (recuerde, para que las ruedas puedan vencer la fuerza de la inercia hace falta mucho vapor), pero no lo mantengas más de dos o tres meses. Luego, quiero que lo reduzcas a una hora o una hora y quince minutos. Puedes seguir haciéndolo cinco días a la semana, pero yo te animaría a que hicieras solamente cuatro. Haz lo mismo durante dos o tres meses. Después quiero que te plantees una hora al día, tres veces por semana como mínimo, o cuatro si te sientes muy dinámico. Este es el programa que te propongo, porque si te entregas a algo que no puedes mantener acabarás abandonándolo del todo”.

Me costó mucho hacerle comprender este razonamiento, porque en ese momento estaba eufórico. Pensaba que sería capaz de mantener esa nueva rutina para el resto de su vida. Para alguien que nunca ha hecho ejercicio, un programa de dos horas al día, cinco veces por semana es con toda seguridad un callejón sin salida. Debe crearse un programa que pueda mantenerse durante cincuenta años, no cinco meses. No tiene nada de malo entregarse un poco más al principio, pero una vez que se empiezan a ver resultados, es necesario disminuir el esfuerzo. Recuerde, la constancia es un componente decisivo del éxito.

El poder de la constancia

Ya he mencionado que mi habilidad para ser constante me proporciona una ventaja competitiva. Nada detiene a Big Mo más rápidamente que la falta de constancia. Sin embargo, es una herramienta muy eficaz que puede utilizar a su favor para iniciar el vuelo hacia sus objetivos.

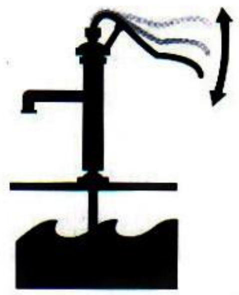
Podemos ilustrarlo de la siguiente forma: imagine que usted y yo somos aviones volando de Los Ángeles a Manhattan, y usted hace escala en cada estado intermedio, mientras que yo hago un vuelo directo. Aunque usted volara a ochocientos kilómetros por hora y yo a trescientos, todavía le vencería. El tiempo y energía que supone aterrizar, despegar y volver a conseguir el momentum alarga el viaje diez veces más.

Probablemente ni siquiera llegaría a su destino. Se quedaría sin combustible, energía, motivación, confianza, o fuerza de voluntad en algún punto de la ruta. Es mucho más fácil y requiere menos energía despegar y mantener una velocidad constante durante todo el viaje, aunque seamos más lentos que los demás.

El pozo accionado con bomba manual

Cuando se plantee disminuir la intensidad de su rutina y ritmos, tome en consideración el enorme coste de la falta de constancia. No es la pérdida de la acción en sí misma y los diminutos resultados que crea. Se trata del desmoronamiento absoluto y la pérdida de momentum que sufrirá todo su progreso.

Imagine un pozo de agua, equipado con una bomba manual, que utiliza una tubería para succionar el agua situada varios metros bajo tierra. Para conseguir que el agua llegue a la superficie, debe mover la palanca de arriba hacia abajo con el fin de crear la succión necesaria que hará que el agua ascienda y salga por el caño.



La constancia es la clave para lograr y mantener el momentum.

Cuando la gente inicia una nueva tarea, agarran la palanca y empiezan a bombear con energía, como Ricardo con su plan de ejercicios, se emocionan y se entregan… bombean sin cesar, pero después de unos minutos (o unas semanas), cuando no ven agua (resultados), dejan de bombear. No se dan cuenta de que lo que cuesta crear el vacío necesario para que el agua llegue a la tubería y finalmente salga por el caño para llenar un cubo. Igual que el carrusel, el cohete espacial y la locomotora a vapor necesitan liberarse de la inercia, la bomba del pozo necesita tiempo, mucha energía y constancia para succionar agua. La mayoría de la gente abandona, pero los más sensatos siguen bombeando.

Los que perseveran y siguen bombeando con la palanca obtendrán finalmente unas gotas de agua. Es cuando mucha gente dice: "debes estar de broma, ¿todo ese trabajo para esto, unas miserables gotas? ¡Ni hablar!" Muchos tiran la toalla, pero la gente sensata persiste.

Es aquí donde sucede algo mágico. Si sigue bombeando, no tardara mucho en obtener un chorro continuo de agua. ¡Ya tiene su triunfo! Ahora que el agua fluye, no es necesario bombear tan enérgicamente o tan deprisa. De hecho, llega a ser una tarea fácil. Todo lo que debe hacer para mantener la presión constante es bombear continuamente. Ese es el efecto compuesto.

¿Qué ocurre si suelta la palanca demasiado tiempo? El agua desciende al suelo y hay que empezar el proceso otra vez de cero. Si intenta bombear de forma constante y sin forzar, no obtendría agua. Mo se ha ido y el agua está en el fondo, y la única manera de volver a tener agua es empezar a bombear enérgicamente otra vez. Así es como vivimos la mayoría, con arrebatos de actividad. Iniciamos un negocio y suspendemos las vacaciones. Empezamos con una rutina de diez llamadas a clientes potenciales al día, tenemos un poco de éxito y luego cambiamos la marcha a punto muerto. Nos

entusiasmamos con la nueva rutina de programar "una cita romántica" con nuestra pareja los viernes por la noche, pero después de unas semanas volvemos al canal de películas y las palomitas de maíz en casa. ¿Le suena?

Deje de hacer algo durante un par de semanas (ejercicio en el gimnasio, gestos afectuosos hacia su pareja, o llamadas a clientes potenciales que son parte de su plan) y verá que lo que pierde no son solamente los resultados que podrían haber producido esas dos semanas. Si perdiera sólo eso el daño no sería irreparable. Sin embargo, cuando aflojamos el ritmo, aunque sea por un período corto de tiempo, matamos a Mo. Ahí está la tragedia.

Para ganar la carrera lo que importa es el ritmo. Sea la tortuga, la persona que, si le dan suficiente tiempo, ganará cualquier competición como resultado de hábitos y comportamientos positivos aplicados constantemente.

Elegir correctamente, mantener el comportamiento adecuado, practicar los hábitos perfectos, perseverar y mantener el momentum no es tan fácil, sobre todo en un mundo dinámico, sometido a cambios y remos constantes que compartimos con miles de millones de personas.

Como beneficiarse del efecto compuesto
RESUMEN DE ACCIONES PARA PRACTICAR

- Planifique unas rutinas para el principio y el final del día. Diseñe un programa de rutina de primera clase a prueba de fracaso.
- Escriba una lista con tres aspectos de su vida en los que no es lo bastante constante. ¿Qué impacto ha tendido en su vida esa falta de constancia hasta ahora? Declare solemnemente que mantendrá firmemente su compromiso de ser constante.
- En el resitro de ritmo, escriba seis comportamientos clave que le parezcan relevantes para conseguir sus nuevos objetivos. Deben ser comportamientos para los que desea incorporar un ritmo que con el tiempo genere momentum (Gran Mo). Descargué el registro de ritmo (the Rhythm Register) en www.TheCompundEffect.com/free

CAPITULO 5
INFLUENCIAS

Lo importante son sus decisiones. Incluso las más insignificantes, porque una vez que se acumulan, pueden tener un efecto enorme en su vida. Ya hemos comentado que usted es responsable de su vida al 100%. Nadie más es el responsable de las elecciones y acciones que realiza. También debe darse cuenta de que sus elecciones, comportamientos y hábitos reciben la influencia de factores externos. La mayoría de la gente no es consciente del control que estos factores ejercen en nuestras vidas. Para mantener una trayectoria favorable hacia los objetivos marcados es necesario entender y controlar estas influencias, de manera que nos ayuden a conseguir lo que anhelamos en lugar de desviarnos del camino del éxito. Hay tres tipos de influencias que afectan a todo el mundo: información recibida 8lo que alimenta nuestra mente), relaciones (las personas con las que mantenemos contacto) y entorno (lo que nos rodea).

I. Información recibida: datos erróneos generan resultados erróneos

Si desea que su cuerpo rinda al máximo en una carrera tendrá que alimentarlo con nutrientes de máxima calidad y evitar la tentadora comida basura. De la misma forma, para que el cerebro funcione al máximo debe vigilar todavía más la información que recibe. ¿Está alimentándolo con resúmenes de noticias y embrutecedoras comedias televisivas? ¿Lee prensa sensacionalista o revistas como SUCCESS? La información que recibimos tiene un efecto directo y palpable en la productividad y resultados que obtenemos.

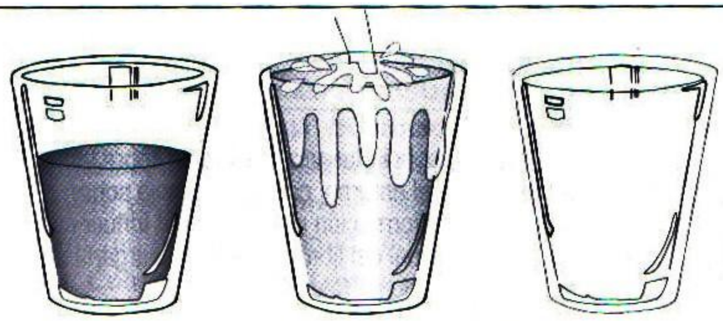
Controlar lo que alimenta nuestro cerebro es muy difícil, porque gran parte de la información que absorbemos es involuntaria. Con el cerebro necesitamos estar muy alerta para evitar que absorba información destructiva. Ser selectivo y evitar la información que desbarate nuestro potencial y aptitudes creativas es una batalla sin fin.

El cerebro no está diseñado para hacernos felices. Su única prioridad es la supervivencia. Siempre está alerta ante señales de “escasez y agresión”. El cerebro está programado para detectar lo negativo, bien sea el agotamiento de recursos, los temporales devastadores o cualquier elemento que pueda perjudicarle. Por consiguiente, cuando encienda la radio de camino al trabajo y escucha todas esas noticias sobre robos, incendios, ataques o la economía por los suelos, la alarma del cerebro se enciende y pasa el resto del día dirigiendo un festín de miedos, preocupaciones y negatividad. Pasa exactamente lo mismo por la noche cuando ve el telediario después del trabajo. ¿Malas noticias otra vez? Perfecto. Su mente se pasará la noche cavilando sobre esta información. Podemos enseñar a la mente a ver más allá de la “escasez y la agresión”.
¿Cómo? Protegiéndola y alimentándola correctamente, siendo disciplinados y asumiendo el control sobre la información que dejamos que reciba.

No consuma agua sucia

Lo que conseguimos en la vida es lo que creamos nosotros mismos. Son nuestras expectativas las que alimentan el proceso creativo. El proceso mental y la conversación interna que mantiene en su mente son el origen de los resultados que crea la vida. La cuestión es: ¿en qué esta pensando? ¿Qué es lo que influye y dirige sus pensamientos? La respuesta es: todo lo que se ha permitido oír y ver, es decir, la información con la que alimenta su cerebro.

La mente es como un baso vacío, se llena con lo que vertamos en él. Si viernes notitas sensacionalistas, titulares obscenos o entrevistas vacías de contenido, está llenando el vaso con agua sucia. Si el agua de su vaso es oscura y está cargada de pesimismo y preocupación todo lo que usted genere en la vida se filtrará por esa inmundicia, porque esos son sus pensamientos. La información errónea genera resultados erróneos.



Sustituya lo negativo (agua sucia) con ideas positivas, inspiradoras y reconfortantes (agua limpia)

Todo ese cotorreo de la radio del coche sobre asesinatos, conspiraciones, muertes, economía y batallas políticas influye en su proceso mental, y a su vez en las expectativas y el resultado creativo final. Y eso no es NADA bueno. Sin embargo, igual que hacemos con un vaso sucio, podemos ponerlo bajo el grifo y limpiarlo para finalmente obtener un vaso lleno de agua pura y trasparente. ¿Qué representa el agua limpia? Información e ideas positivas, inspiradores y reconfortantes; historias de personas, que a pesar de los retos, superan obstáculos y alcanzan grandes logros; estrategias para conseguir éxito, prosperidad, salud, amor y alegría; ideas para enriquecerse, crecer, desarrollarse y mejorar; ejemplos y relatos sobre cosas buenas, justas y posibles en el mundo. Es también la razón por la que dedico treinta minutos a leer algo inspirador e instructivo todas las mañanas y todas las noches, o escucho los CD de desarrollo personal en el coche. Estoy lavando mi vaso y alimentando mi mente.
¿Tengo ventaja con respecto al individuo que se levanta y leer el periódico, escucha las noticias en la radio del coche y ve las noticias antes de acostarse? ¡Claro que sí!

Paso 1: Póngase en guardia

A no ser que decida encerrarse en una cueva o escaparse a una isla desierta, tarde o temprano el agua sucia intentará llenar su vaso. Está en las vallas publicitarias, en los televisores de los bares y cafeterías o en los escandalosos titulares de la prensa sensacionalista apilada junto a la caja de las tiendas de comestibles. Incluso sus amigos, familiares y sus propias ideas negativas pueden verter agua sucia en su vaso.

No crecí con mucha televisión. Recuerdo que veía el "Equipo A" o el programa musical "Solid Gold", pero la tele nunca fue un componente esencial de la vida familiar. Eso me proporcionó la perspectiva tan clara con la que veo algún programa de vez en cuando. Cando veo una comedia me río, claro que sí, pero después me siento empachado y poco nutrido, como si hubiera engullido comida basura. Y no deja de sorprenderme la forma en que los anuncios publicitarios explotan nuestra mentalidad, medios, penas, necesidades y debilidades. SI vamos por la vida pensando que somos inferiores y que necesitamos comprar esto y lo otro y lo de más allá para dar la talla, ¿cómo podemos esperar que nuestros resultados sean asombrosos?

Se calcula que los americanos (mayores de doce años) ven 1.704 horas de televisión al año, lo cual se traduce en un promedio de 4,7 HORAS al día. Pasamos el 30% del tiempo que estamos despiertos viendo la tele; casi treinta y tres horas por semana, es decir más de un día entero por semana y el equivalente a ¡dos meses enteros al año! ¡Y la gente todavía se pregunta por qué no progresa en la vida!

Reduzca su atención hacia los medios de comunicación

Los medios de comunicación nos manipulan. ¿Alguna vez le ha retrasado un atasco en la autopista y se ha encontrado en una cola de tráfico que alcanza kilómetros y se ha preguntado cuál es la causa? Seguro que cuando se acerca al lugar del incidente ya no queda ningún obstáculo físico bloqueando el flujo del tráfico, porque el accidente ocurrió ya hace rato y desde entonces ya han despejado la autopista moviendo los restos al otro lado. EN realidad, el tráfico avanza lentamente, a 5km/h, porque hay gente curioseando. Seguro que le saca de quicio pero, ¿qué ocurre cuando usted pasa por el lugar del accidente? Hace lo mismo, reduce la velocidad, desvía su vista de la carretera y estira el cuello para mirar.

No lo podemos remediar, incluso si somos partidarios de evitar la negatividad, y hemos practicado ser decididamente positivos, cuando se trata de sensacionalismo nuestro instinto básico nos vence. Los medios de comunicación lo sabe, conocen

nuestra naturaleza mucho mejor que nosotros mismos. Por eso siempre han utilizado titulares impactantes y sensacionalistas para atraer nuestra atención. Pero en la actualidad no hay tres canales de noticias, hay cientos, y además emitiendo veinticuatro horas al día, los siete días de la semana. En lugar de un puñado de periódicos, ahora tenemos gran cantidad de portales disponibles en el ordenador o en nuestro teléfono. La competencia por conseguir nuestra atención nunca había sido tan fiera y los medios de comunicación anteponen continuamente el truco del sensacionalismo. Buscan los sucesos más atroces, escandalosos, delictivos, criminales, deprimentes y horribles que pueden ocurrir en el mundo cada día y los exhiben en los periódicos, canales de noticias y páginas web, incesantemente. ¿Qué esperanza hay de que las noticias positivas puedan competir con esos índices de audiencia o el dinero de la publicidad?

Volvamos a la autopista. ¿Qué pasaría si en lugar de un accidente hubiera una deslumbrante puesta de sol? ¿Cómo reaccionaría el tráfico? He visto esta situación muchas veces; los coches pasan zumbando a toda velocidad.

El gran peligro de los medios de comunicación es que nos presentan una visión distorsionada de la realidad. Como su atención y mensajes insisten en lo negativo, es lo que nuestra mente empieza a creer.

Filtro personal para bloquear basura

Tengo un método para salvaguardar mi mente y lo compartiré con usted. Eso sí, le advierto que es una dieta mental muy rigurosa. Habrá adivinado que no veo o escucho las noticias ni leo ningún periódico o revista. El 99% de las noticias no tienen que ver con mi vida personal o mis objetivos, sueños y ambiciones. Mientras que la mayoría de la gente pasa horas leyendo basura que bloquea su pensamiento y le baja la moral, yo tengo la información más provechosa cuando la necesito en menos de quince minutos al día.

Pasó 2: Apúntese a la universidad sobre ruedas

Dejar de recibir información negativa no es suficiente. Para avanzar de manera positiva debe desechar lo malo y sustituirlo con algo bueno. Mi coche no arranca sin dos cosas: gasolina y una biblioteca de CD instructivos que escucho mientras conduzco. EL americano medio conduce unos veinte mil kilómetros al año, lo cual supone trescientas horas que puede dedicar a limpiar su mente, (y en otros países se pasa una cantidad de horas similar en trasporte público, las cuales pueden emplearse con el mismo propósito). Brian Tracy me enseño en concepto de convertir el coche (o trasporte público) en una escuela ambulante. Me explicó que si durante un año escuchamos un CD instructivo mientras conducimos (o mientras viajamos en trasporte público) aprendemos el equivalente a dos semestres de una licenciatura superior universitaria. Piénselo, si utilizara bien el tiempo que ahora mismo pierde escuchando la radio mientras viaja, lograría el equivalente a un doctorado en dirección de empresas, éxitos de ventas, fomento de riqueza, calidad de relaciones interpersonales, o cualquier otro curso que elija. Esta dedicación, combinada con la rutina diaria de la lectura, le apartará de la mediocridad, pero recuerde, un solo CD, DVD o libro a la vez.

II: Relaciones: ¿quién le está influenciando?

"Dios los cría y ellos se juntan". La gente con la que solemos relacionarnos se denomina "grupo de referencia". Según las investigaciones del psicólogo social Dr. David McClelland de Hardvard, el "grupo de referencia" determina el 95% de nuestro éxito o fracaso en la vida.

¿Con quién pasa más tiempo? ¿Quiénes son las personas a las que más admira? ¿Son esos dos grupos de personas exactamente iguales? Si no es así, que los diferencia? Jim Rohn me enseñó que nos convertimos en una combinación de las cinco personas con las que pasamos más tiempo. Rohn decía que podemos adivinar la calidad de nuestra salud, actitud e ingresos con tan sólo mirar a las personas que nos rodean. La gente con la que pasamos mas tiempo determina qué conversaciones atraen nuestra atención y a qué actitudes y opiniones estamos expuestos. Con el tiempo, empezamos a comer lo que comen, hablar como hablan, leer lo que leen, pensar lo que pienso, ver lo que ven, tratar a la gente de mismo modo, incluso vestir igual que ellos. Lo gracioso es que normalmente ignoramos estas similitudes en nosotros y ese círculo de cinco personas.

La razón es que la relación con ellas no supone un empujón violento en una dirección u otra, sino ligeros toquecitos a lo largo del tiempo. La influencia es muy sutil, es como estar tumbado en una colchoneta hinchable en el océano. Crees que flotas y permaneces en la misma posición, hasta que miras y te das cuenta de que una corriente moderada te ha desplazado ochocientos metros de la costa.

Piense en esos amigos suyos que suelen pedir entrantes grasientos y cócteles antes de cenar. Pase mucho tiempo con ellos y verá cómo acaba pidiendo nachos con queso y patatas con mayonesa, y bebiendo esa cerveza o copa de vino de más y todo por ponerse a su altura, Entretanto, esos otros amigos suyos piden platos sanos, hablan de libros inspiradores que están leyendo, o de su ambiciones empresariales, y usted empieza a asimilar sus comportamientos y hábitos. Empieza a leer lo que leen, hablar de lo que hablan, ver las películas que les entusiasman, frecuentar los sitios que recomiendan. La influencia que sus amigos ejercen sobre usted es sutil y puede ser positiva o negativa. El impacto es increíble y potente. ¡Tenga cuidado! No puede relacionarse con gente negativa y esperar tener una vida positiva.

Apunte los nombres de esas cinco personas con las que se relaciona más. Escriba también sus principales características, positivas y negativas. No importa quiénes sean. Puede ser su pareja, un hermano, un vecino o su ayudante. Ahora calcule los promedios de su salud, situación financiera y relaciones. A la vez que mira los resultados, pregúntese: “¿estoy satisfecho con esta lista? ¿Eso es lo que quiero conseguir?

Estas relaciones pueden alimentarnos, dejarnos “muertos de hambre” o estancarnos. Vamos a evaluar y clasificar nuestras relaciones en tres categorías: disociaciones, relaciones limitadas y relaciones ampliadas.

Disociaciones

Protegemos a nuestros hijos de las influencias a las que están expuestos y las personas con las que se relacionan. Debemos aplicarnos este principio a nosotros mismos. No es nada nuevo: hay personas de las que es necesario apartarse totalmente. Dar este paso puede ser difícil pero es esencial Debemos tomar una decisión difícil: evitar que las influencias negativas nos afecten. Tenemos que definir la calida de nuestra vida que queremos tener y rodearnos de gente que representa y apoya esta visión. Constantemente estoy excluyendo mi vida a gente que se niega a madurar y vivir de una forma positiva. Cultivar y cambiar nuestras relaciones es un proceso vitalicio. Cuando tome una decisión tan difícil para levantar una barrera entre usted y la gente que le debilita, se le enfrentarán, sobre todo los más cercanos. SU decisión de vivir una vida más positiva y orientada hacia un objetivo les devuelve la imagen de sus desafortunadas lecciones. Se sentirán incómodos e intentarán arrastrarle de nuevo a su nivel. Esa resistencia no significa que no le quieran o no le deseen lo mejor, en realidad no tiene nada que ver con usted. Tiene que ver con el temor y la culpabilidad por sus malas elecciones y falta de disciplina. Disociarse de esas personas no será una tarea fácil.

Relaciones limitadas

Hay gente con la que podemos pasar tres horas, pero no tres días. Con otros son tres minutos, pero no tres horas. Recuerde siempre que la influencia de las personas con las que se relacione es poderosa y sutil. Esa persona con la que está caminado puede determinar si el paso se frena o se acelera, literalmente y de forma figurada. De forma similar, no se puede evitar que le afecten las actitudes, acciones y comportamientos dominantes de las personas con las que pasa el tiempo.

Decida cuánta influencia puede "permitirse" recibir de esas personas, fijándose en cómo se manifiestan ante los demás. NO permitiré que las acciones o actitudes de otras personas me afecten con una influencia desmoralizadora.

Tengo un vecino con el que puedo pasar tres minutos. Durante esos tres minutos mantenemos una charla animada pero no entablaríamos una conversación de tres horas. Puedo pasar tres horas con un antiguo del instituto, pero no tres días. Luego están las personas con las que puedo pasar unos días pero con las que no iría de vacaciones. Examine sus relaciones y asegúrese de que no pasa tres horas con los que sólo debería pasar tres minutos.

Relaciones ampliadas

Identifique a personas con cualidades positivas en los aspectos de la vida que desea mejorar: éxito comercial y financiero, aptitudes para educar a los hijos, relaciones personales, estilo de vida, Pase más tiempo con estas personas. Apúntese a las organizaciones, negocios y gimnasios donde se reúnen y entable una amistad con ellas.

Elogio a Jim Rohn en este libro, porque, aparte de mi padre, Jim sigue siendo mi mejor mentor y mi influencia más destacada. Mi relación con él ilustra perfectamente una relación ampliada. Aunque comparte con él alguna comida privada y un poco de tiempo durante las entrevistas y entre bastidores antes de algún evento, pasó más tiempo con él cuando le escucho en el coche o leo sus libros en mi casa. He pasado más de mil horas recibiendo sus instrucciones directamente y el 99% se produjo mediante sus libros y programas en formato audio. Lo más estimulante es que, sin importar la situación en la que se encuentre (cuidando a sus hijos, trabajando muchas horas, recluido en el campo ect….), usted también puede tener el mentor que desee. Eso sí, siempre y cuando esta persona haya compilado sus pensamientos, relatos e ideas en libros, CD, DVD y archivos multimedia. Hay material ilimitado del que puede beneficiarse. Aprovéchelo.

Hágase amigo de las personas que en su opinión son las mejores, las más brillantes en su campo. ¿Qué leen? ¿Dónde van a comer? ¿Cómo me influiría la relación con ellas?

Encuentre a un colaborador que rinda al máximo

Otra forma de aumentar las relaciones ampliadas es asociarse con un colaborador que rinda al máximo; alguien tan entregado como usted al estudio y al desarrollo personal. Esta persona debe ser alguien en quien usted confíe y que se atreva a decir lo que realmente piensa de usted, sus actitudes y rendimiento. Puede ser un antiguo amigo o una persona que no el conoce muy bien. Lo importante es conseguir (y ofrecer) una perspectiva externa, honesta e imparcial.

Mi actual "colaborador para rendir cuentas" es mi buen amigo Landon Taylor. Ya mencioné anteriormente que nos llamamos todos los viernes y mantenemos una conversación de treinta minutos para comentar los altos y bajos, soluciones, aclaraciones y el punto en que se encuentran nuestros planes de desarrollo. La

expectativa de esa llamada y saber que tengo que rendir cuentas a Landon me mantiene muy entregado a la consecución de mis objetivos durante la semana.

Tomo nota de los bajos de Landon o de cualquier opinión que necesite, y me aseguro de preguntarle sobre ello la semana siguiente. Él hace lo mismo por mí y con este sistema nos rendimos cuentas mutuamente. Por ejemplo, me puede decir: "la semana pasada cometiste un error, lo admitiste y te comprometiste a introducir cambios. ¿Qué has hecho al respecto esta semana?" Así es la vida.

Incluso al prepararme y pensar en los altos y bajos de la semana aprendo algo. Esta semana le dije a Landon: "sabes, estoy ocupado con tantas cosas. Estoy escribiendo mi libro, tengo muchos planes que realizar, aclaraciones pendientes, pero nada de ello es realmente apremiante". Él me respondió: "que sea la última semana que te presentas sin nada que compartir. No me hagas trampas". Lo admito, en realidad me estaba engañando a mí mismo al decir que no identificaba nada importante para compartir con el.

¿Desea opiniones sinceras? Busque personas que le aprecien lo suficiente como para ser honestas y hágales las siguientes preguntas: "¿qué te parezco' ¿Cuáles son mis puntos fuertes? ¿Qué aspectos crees que puedo mejorar? ¿EN qué aspectos crees que me perjudico a mí mismo? ¿Qué me beneficiaría dejar de hacer? ¿Qué debería empezar a hacer?".

Invierta en un mentor

Nunca te puede faltar un mentor. Durante una entrevista con Harvey Mackay, éste me dijo: "no podrás creerlo, tengo veinte profesores: de oratoria, de escritura, de humor, de idiomas, ect". Siempre me ha parecido interesante que la gente de más éxito, los que verdaderamente rinden al máximo, son los que están dispuestos a pagar por los mejores profesores e instructores. Merece la pena invertir en un rendimiento mejor.

Encontrar y emplear un mentor no tiene que ser un proceso misterioso o intimidante. Ken Blanchard, me explicó: "lo primero que debes recordar con un mentor es que no necesitas que te dediquen mucho tiempo. Recibí los mejores consejos en encuentros breves, mientras comía o desayunaba con alguien; les hablaba del proyecto en que estaba trabajando y les pedía consejo. Te sorprenderá ver lo dispuestos que están los empresarios de éxito a ser mentores de otras personas que no les exijan mucho tiempo". John Wooden reafirma el punto: " ser mentor es el verdadero legado. Es la gran herencia que puedes dejar a otros y debería ser un proceso permanente. Es la razón por la que te levantas todos los días; enseñar a otros y que te enseñen a ti". Continuó explicando que la mentoría es también una calle de doble sentido. "Un individuo necesita ser receptivo a la mentoría. Es responsabilidad nuestra estar dispuestos a dejar que la gente que nos rodea influya, moldee y fortalezca nuestra vida y nuestra mente.

Desarrolle su propia junta personal de consejeros

Como parte de mi plan para ser más sabio, más sistemático y actuar con mayor eficacia, además de aumentar el tiempo y la interacción con mis eminentes líderes, he ido desarrollando una junta de consejeros para mi vida personal.

He seccionado cuidadosamente una docena de personas por las razones siguientes: la experiencia en sus campos, su habilidad para el pensamiento creativo y/o el gran respeto que les profeso por quienes son. Una vez por semana me pongo en contacto con alguno de ellos y solicito ideas, razono mis consideraciones con ellos y les pido su opinión y aportación. Es sorpréndete el talentos que estas personas están dispuestas a compartir cuando muestras un sincero interés.

¿Quién debería estar en su junta personal de consejeros? Busque gente positiva que haya conseguido el éxito que usted quiere lograr en su vida. Recuerde el dicho. "nunca pidas consejo a personas por las que no te cambiarías".

III. Entorno: cambiar la panorámica cambia la perspectiva

Cuando estaba en el sector inmobiliario, en la bahía este de San Francisco, vivía y trabajaba en un núcleo de población muy limitado. Veía el mismo tipo de gente actuando al mismo nivel una y otra vez.

Empecé a conducir a lo largo de la bahía hasta alcanzar uno de los lugares más bellos y ricos del mundo, Tiburón en Marin County, al norte de San Francisco. ¿Has estado alguna vez en Mónaco? Pues Tiburón es así, pero más pintoresco. Solía ir a una marisquería muy agradable "Sam´s". La comida era deliciosa, pero más importante que eso era su popularidad entre los residentes más ricos de la zona. Solía sentarme en el muelle y contemplar la colina. Las casa multimillonarias que colgaban de los acantilados me dejaban boquiabierto. Había una en particular que siempre atrajo mi atención; una casa azul de cuatro pisos con un ascensor y un enorme pararrayos en el tejado. ¿*Cuál sería la casa perfecta*?, me preguntaba a mí mismo constantemente. ¿Si me dieran una, cuál elegiría? La respuesta era siempre la misma: la preciosa casa azul. Estaba en el lugar perfecto, con una vista espléndida, la mejor de todas ellas.

Un día, cuando regresaba a casa después del almuerzo, vi un cartel que anunciaba una casa en venta y pensé que sería entretenido echarle una ojeada. Guiado por una serie de carteles, seguí el zigzagueante ascenso del acantilado por las estrechas carreteras. Finalmente llegué a la cima de la colina y encontré la casa anunciada. Cuando entré y subí a un espectacular mirador, el mundo se abrió ante mis ojos: en una panorámica de 300 grados, se divisaba la punta de la península de Tiburón y la silueta completa de San Francisco dibujada por encima del Golden Gate Bridge. Salí al balcón y miré alrededor. De repente mi di cuenta de que era la casa azul que llevaba años contemplando. Firmé el contrato de compra de inmediato. La casa de mis sueños era mía.

En "Sam´s" no conocí a nadie que me cambiara mi vida. Sin embargo, el entorno me afectó profundamente. Ver esas casas en el acantilado estimuló mi ambición y amplió mis sueños. Acabé trabajando más de lo que nunca había trabajado con el fin de hacer esos sueños realidad, ¡y lo conseguí!

Los sueños que alberga en su corazón pueden ser más elevados que el entorno en el que vive. A veces, es necesario salir de ese entorno para ver el sueño cumplido. Es como plantar un tallito de roble en una maceta. Tan pronto como las raíces se enmarañan por la falta de espacio, el crecimiento de tallito se ve limitado, porque necesita más espacio para convertirse en un gran roble. A nosotros nos pasa lo mismo.

Cuando hablo del entorno no me refiero solamente al lugar donde vive, me fiero a lo que le rodea. Crear un entorno positivo, que apoye su éxito, significa deshacerse de todo el desorden que haya en su vida. No me refiero solamente al desorden físico, que dificulta el trabajo productivo y eficaz, sino también al desorden mental creado por todo lo que le rodea y que no funciona o le avergüenza. Cada cosa que deja sin completar en su vida ejerce un poder debilitante que le roba la energía para lograr el éxito, como si se tratara de un vampiro chupándole la sangre. Cada promesa, compromiso y acuerdo que no cumpla agota sus fuerzas porque bloquea el mometum y frena su habilidad para avanzar. Las tareas incompletas siguen arrastrándole al pasado para que se ocupe de ellas. Por lo tanto, piense en lo que puede completar hoy.

Cuando esté creando un entorno que favorezca sus objetivos, recuerde que en la vida se consigue lo que se tolera. Esto e cierto en todos los aspectos de la vida, especialmente en las relaciones con la familia, amigos y compañeros de trabajo. Lo que decide tolerar

también se refleja en las situaciones y circunstancias de su vida actual. Expresado con otras palabras: *En la vida conseguirá lo que acepta y espera merecer.*

Si tolera la falta de respeto, no le respetarán. Si tolera que la gente llegue tarde y le haga esperar, con usted se retrasarán. Si tolera trabajar en exceso y que le paguen mal, la situación continuará. SI tolera estar obeso, cansado y enfermo continuamente, así será.

Es sorprendente cómo la vida se organiza de acuerdo con los estandartes que cada uno determina para sí mismo. Proteja su espacio emocional, mental y físico para poder vivir en paz en lugar de soportar el caos y el estrés que el mundo le arrojará encima

Si desea fomentar una rutina disciplinada de ritmos y coherencia para que Gran Mo no sólo le visite, sino que se quede a vivir en su casa, debe asegurarse de que su entorno acoge y apoya el hecho de que actúe y rinda a niveles de primera clase.

Como beneficiarse del efecto compuesto
RESUMEN DE ACCIONES PARA PRACTICAR

- Identifique la influencia que tienen en su vida los medios de comunicación y la información en general. Determine de qué información debe proteger su mente y cómo va a mantenerla limpia con información positiva, que le aliente y apoye. Descargue la hoja de influencia de la información recibida (Input Influence) en www.TheCompundEffect.com/free
- Evalúe sus relaciones actuales. ¿Con quiñen debe limitar su relación? ¿A quién debe excluir completamente? Diseñe una estrategia para ampliar sus relaciones. Descargue la hoja de evaluación de relaciones (Association Assessment) en www.TheCompundEffect.com/free
- Escoja un colaborador que rinda al máximo. Decida cuándo, con qué regularidad y sobre qué se rendirán cuentas mutuamente. Decida también qué ideas espera que aporte su colaborador en cada conversación.
- Identifique tres aspectos de su vida en los que desea centrarse para mejorarlos. Busque y emplee un mentor para que cada uno de esos aspectos. Los mentores pueden ser gente que han logrado lo que usted desea y con quien mantiene conversaciones breves, pueden ser expertos que han escrito sus ideas en libros o las han grabado en CD

CAPITULO 6
ACELERACIÓN

Cuando vivía en la Jola, California, para hacer ejercicio y poner a prueba mi voluntad recorría en bicicleta tres kilómetros en un ascenso al Monte Soledad. Hay pocos actos voluntarios que causen tanto dolor y sufrimiento como ascender una montaña empinada en bicicleta sin darse un descanso. Llega un momento que "chocas contra un muro". Te quedas con la verdad al desnudo, despojado de todas las imágenes e ideas que tenías sobre ti mismo. TU mente empieza a inventarse todo tipo de excusas para que te pares. ¿Te fuerzas a continuar a pesar del dolor o te vienes abajo y abandonas?

Recuerdo observar a Lance durante la victoria del primer Tour de Francia. El Tour había llegado a las extenuantes etapas de montaña. Los otros ciclistas desestimaban a Lance porque nunca había sido famoso por su rendimiento en carreteras de montaña. En

el ascenso final, a treinta kilómetros de Sestriere, después de cinco horas y media de subida, los ciclistas se resentían del durísimo esfuerzo. Cada uno de ellos necesitaba encontrar en su interior el aguante y las habilidades más profundas, pero ¿podían soportarlo?

A ocho kilómetros de la meta, la ventaja de los líderes sobre Lance era de treinta y dos segundos, una eternidad cuando asciendes una montaña en bicicleta. En una curva, Lance se destacó del pelotón, se adelantó y alcanzó a los ciclistas que iban en cabeza, dos escaladores de primera clase. Casi al límite de sus fuerzas, Lance lanzó un ataque y ganó terreno a los líderes. Al límite de sus fuerzas, casi sin respiración, con los músculos de brazos y piernas ardiendo por el desfuerzo, Lance siguió pedaleando. Alguno lo intentó pero nadie puedo atraparle, no tenían lo que hacia falta. Llegó a la meta levantando los puños al cielo; el inesperado contendiente ganó la etapa de la carrera y en última instancia el Tour de Francia.

Cuando haya preparado, practicado, estudiado y haya invertido el esfuerzo necesario de forma constante, tarde o temprano tendrá que enfrentarse a ese momento decisivo. En ese momento, determinará quién es y quién quiere llegar a ser. Es en momentos así donde se manifiesta el crecimiento personal y la mejora: cuando seguimos adelante o nos echamos atrás, cuando subimos al podio y recogemos la medalla o cuando permanecemos entre la multitud aplaudiendo con aire sombrío las victorias ajenas.

Momentos decisivos

En su autobiografía Lance escribió: "en todas las carreras hay un momento en el que el ciclista se topa con su verdadero oponente y comprende que es él mismo". "En los momentos más duros de las carreras es cuando siento mayor curiosidad y me pregunto en cada una de esas ocasiones cómo voy a reaccionar. ¿Descubriré mis debilidades más recónditas o encontraré mi fortaleza más profunda?".

Cuando yo trabajaba en el sector inmobiliario, "chocaba contra el muro" varias veces al día. Si conducía a una propiedad con un acuerdo de venta caducado, sintiéndome vencido por el último posible cliente, empezaba a imaginar todo tipo de excusas para saltarme la llamada de ventas y volver a la oficina. Cuando hacía encuentras en un barrio los perros me gruñían o parecía que se iba a poner a llover. Me veía en medio de ese "horario lucrativo" (entre las 5 de la tarde y las 9 de la noche, de llamadas automáticas no solicitadas) y con frecuencia disgustaba a alguien por interrumpirle cuando estaba cenando o viendo su programa favorito de la tele. Creía que necesitaba un descanso para ir al baño o beber un baso de agua. Pero en lugar de tirar la toalla, cada vez que chocaba contra esos muros mentales admitía que mis competidores se enfrentaban a las mismas dificultades. Sabía que si superaba ese momento les sacaría ventaja. Estos fueron momentos decisivos de éxito y avance. No era difícil, ni desagradable o desafiante correr al mismo paso que los demás, manteniéndolo, pero sin adelantarme. Lo que cuenta no es chocar contra ese muro, sino no que haces *después* del impacto.

Muhammad Ali fue de los mejores boxeadores de todos los tiempos, no sólo por velocidad y agilidad, sino también por su estrategia. El 30 de octubre de 1974, Ali recuperó el titulo de campeón superando a Georde Foreman. Fue una de las derrotas más sonadas de la historia del boxeo, conocida como "Terremoto en la jungla". Casi nadie, ni siquiera su seguidor más fiel, Howard Cosell pensaba que el antiguo campeón tenía posibilidades de ganar. Joe Frazier y Ken Norton habían derrotado a Ali previamente y George Foreman había noqueado a ambos tan sólo en el segundo asalto.
¿Cuál fue la estrategia de Ali? Aprovecharse de un punto débil del joven campeón: su falta de aguante. Ali sabía que si empujaba a Foreman al límite de sus fuerzas (el muro

que mencionamos antes), podría aventajarle. Ali se apoyo en las cuerdas, protegiéndose la cara, y resistió los cientos de golpes propinados por Foreman en los siete primeros asaltos. Al llegar al octavo, Foreman estaba agotado (había "chocado" contra su propio muro). Fue entonces cuando Ali le noqueó con una combinación ene l centro del ring.

Cuando las condiciones son favorables las cosas son fáciles, no hay distracciones, nadie interrumpe, no hay tentaciones y nada perturba nuestros largos y acelerados pasos. Pero es también cuando casi todo el mundo consigue buenos resultados. Hasta que no surgen situaciones difíciles, problemas y tentaciones enormes, no demostramos que merecemos progresar. Como diría Jim Rohn, "no desee que sea más fácil, desee ser mejor":

Multiplicar sus resultados

Hemos hablado de esas sencillas disciplinas y comportamientos que, acumulados durante un período de tiempo, producen resultados sorprendes e impresionantes. ¿Qué le parecería si pudiera acelerar el proceso y multiplicar esos resultados? ¿Le interesaría?

Digamos que ha empezado un entrenamiento con pesas y su programa exige doce repeticiones de un peso determinado. Si hace doce, cumple con el programa previsto. Buen trabajo. Sea constante y al final verá el excelente resultado de esa acumulación de disciplina. Pero si una vez que hace doce, que es su máximo, se fuerza a otras dos o tres repeticiones, el impacto de esa serie se multiplica. No solo añade unas repeticiones más al total de su entrenamiento. No, esas repeticiones forzadas después de alcanzar su máximo se *multiplican* el resultado. Significa que ha atravesado el muro de sus límites. Con las doce repeticiones llegó al muro, sin embargo, el verdadero desarrollo ocurre con lo que hace después una vez que ha llegado allí.

Si usted es corredor, sabe de lo que le hablo. Alcanza el objetivo impuesto para ese día y llega al límite de sus fuerzas, siente el esfuerzo en los músculos, pero sigue un poco más. Ese "poco más" es en realidad un ampliación enorme de sus límites.

Recuerde el penique mágico del que hablamos en el Capítulo 1, el que duplicaba su valor cada día y que ilustraba el resultado de pequeñas acciones acumuladas. Si cada semana aplicada una duplicación extra al penique, a los treinta días el resultado del penique acumulado sería de 171 millones de dólares en lugar de 10. De nuevo, un pequeño esfuerzo extra en cuatro días supone un resultado muchísimo mayor. Así es como funcionan los cálculos cuando usted hace un poco más de lo esperado.

Verse a sí mismo como el competidor más duro es uno de los mejores métodos para multiplicar resultados. Cuando llegue al muro, siga adelante. Otra forma de multiplicar los resultados es superar lo que *otros* esperan de usted, es decir, hacer más que lo considerado como "suficiente".

Vencer expectativas

Oprah es famosa por utilizar este principio; echa por tierra las expectativas de cualquiera con su generosidad y capacidad para vivir y trabajar a lo GRANDE. En septiembre de 2004 lanzó la decimonovena temporada de su programa. En América algunos lo recordaran porque cuando se trata de Oprah hay que esperar bombos y platillos… y en esa ocasión se superó. El programa de apertura fue el tema de conversación en todo el mundo y de todos los medios de comunicación durante días y días.

La gente del público fue seleccionada entre personas cuyos amigos o familiares habían escrito al programa explicando que estas personas necesitan desesperadamente un coche nuevo. Oprah comenzó el programa reuniendo once personas en el escenario. Regaló a cada uno de ellos un Pontiac Gs modelo 2005. A continuación llegó la gran

sorpresa: superando todas las expectativas, distribuyo cajas de regalos entre todo el público y les dijo que una de ellas tenía la llave para otro coche más. Cuando el público abrió las cajas se encontraron con que todas tenían un juego de llaves. Mientras, Oprah gritaba: "¡coches para todos, coches para todos!"

Aunque este sea el ejemplo más representativo, Oprah continúa rebasando las expectativas en casi todo lo que hace. EN otro episodio, sorprendió a una chica de veinte años que había pasado varios años en familias de acogida y en refugios para gente sin hogar y le regaló una beca universitaria de cuatro años, un cambio de imagen y 10.000 dólares en ropa. En otra ocasión, a una familia de acogida con ocho niños que iba a perder su hogar, Oprah le regaló 130.000 dólares para que pagaran y arreglaran su casa.

Ahora estará pensando que nada de esto es extraordinario, ya que Oprah se lo puede permitir. La realidad es que hay muchas otras personas en la misma posición que ella (con el mismo dinero y la misma fama) que podrían hacer ese tipo de cosas, pero que nunca se aventuran en el reino de lo extraordinario. Ella sí. Eso es lo que la convierte en lo que es y debemos aprender de ella. Usted también puede hacer más de lo que se espera de usted en casa aspecto de su vida.

¿En qué aspectos de su vida puede hacer más de lo que se espera de usted cuando ya lancazo el límite de sus fuerzas? ¿En qué aspectos puede buscar deslumbrante éxito? No supone mucho más esfuerzo, pero ese pequeño elemento extra multiplica los resultados por muchas más veces. Tanto si está haciendo llamadas, atendiendo a clientes, expresando agradecimiento a su equipo, valorando a su pareja, corriendo, haciendo pesas, planeando una velada o pasando mas tiempo con sus hijos, pregúntese: ¿qué pequeño elemento extra puedo añadir para superar las expectativas y acelerar los resultados?

Haga algo inesperado

Me encanta llevar la contraria. Dígame lo que hace todo el mundo, cuál es la opinión general, qué es popular y como siempre yo optaré por lo opuesto. Para mí lo que es popular es mediocre y corriente. Las cosas corrientes generan resultados corrientes. EN América el restaurante más popular es McDonad´s, la bebida más popular es Coca Cola, la cerveza más popular es Budweiser. Consuma estos artículos tan "populares" y usted también formará parte de la manada de personas comunes y corrientes. Todo eso es ordinario y no tiene nada de malo, pero yo prefiero lo extraordinario.

Richar Branson forjó su carrera profesional haciendo lo inesperado. Me encanta ver cuando lanza una empresa. Cada proeza es más atrevida y alarmante, más inesperada que la anterior. Tanto si es volar en un globo, dando la vuelta al mundo, como conducir un tanque en la Quinta Avenida de Nueva York. Richard siempre nos ofrece lo inesperado. Le bastaría con hacer lo típico: un comunicado de prensa, una o dos ruedas de prensa, una fiesta de lujo y nada más. Pero no, él prefiere lo asombroso. Probablemente gasta tanto (y a veces menos) que otras empresas en el lanzamiento de un producto, pero él lo hace con un estilo inesperado. El factor sorpresa trasmite algo más y multiplica el impacto su esfuerzo.

Recientemente Alex, un amigo mío, estaba interesado en un excelente trabajo. Vive en California y el trabajo era en Boston. Quedó entre los doce últimos candidatos. Iban a entrevistar a los candidatos locales en persona y a los demás mediante videoconferencia. Me llamó y me preguntó si sabía cómo realizar una videoconferencia con cámara web.

¿"Cuánto deseas este trabajo?", le pregunté.

"Es el trabajo de mis sueños", me respondió. "Representa todo para lo que me he estado preparando durante cuarenta y cinco años".
"Si es así, coge un avión y preséntate en persona", le dije.
"No hace falta", me respondió. "Los tres finalistas volarán allí para la entrevista final".
"Escucha", le dije, "si quieres ser uno de los tres finalistas debes destacar haciendo algo inesperado. Vuela de costa a costa inmediatamente y preséntate en persona. Así es como te harás notas.

Si tengo la mira en algo, voy a por todas para asegurarme el éxito. Sugerí a Alex lo siguiente: "Averigua todo lo que puedas sobre las personas que van a decidir", le aconsejé. "Entérate de sus interés, sus aficiones, la de sus hijos, parejas, vecinos, ect. Mándales libros, artículos, regalos y otros recursos que pudieran interesarlos. ¿Es pasarse un poco? Claro que sí, pero esa es la cuestión. Sabrán que intentas hacerles la pelota, pero apreciarán tus agallas y creatividad; desde luego te vas a ganar su atención y muy probablemente su respeto". Continúe diciéndole: "haz averiguaciones sobre toda la gente de la organización. Elabora una lista y compruébala con tu propia red de contactos para ver si conocen a alguien que pudiera conocer a alguna persona de esta organización. Busca nada nombre en tu base de datos LinkedIn. Encuentra algunas personas con las que ponerte en contacto. Habla con ellas y pídeles que te recomienden. Utiliza el teléfono, fax, correo electrónico, mensajes de texto, Twiter, Facebook, ect mientras continúa el proceso de selección. ¿Podría resultar demasiado agresivo? ¡Por supuesto que sí! Pero en mi experiencia he aprendido que si eres demasiado agresivo en general pierdes una oportunidad de cada cinco, ¡pero te quedas con las otras cuatro!".

Por cierto, Alex no siguió mis consejos y no consiguió el trabajo. Ni si quiera llegó a los tres finalistas. Puedo decir, sin medio a equivocarme, que era un candidato mucho mejor que el que contrataron, pero Alex no causó impresión y eso le costó el trabajo de sus sueños.

Rinda más de lo que se espera de usted

Encuentre el límite de una expectativa y supérelo, aunque se trate de algo insignificante (o quizás es ahí donde debe aplicarlo especialmente). Por ejemplo, cuando asisto a un evento, no importa cuáles son las normas de etiqueta requeridas, siempre opto por mejorarlas. Si tengo dudas sobre el atuendo, siempre opto por mejorarlas. Si tengo dudas sobre el atuendo, siempre prefiero pecar de ir más elegante de lo que exige la ocasión. Sencillo, lo admito, pero es otra manera para mí de ser coherente con mis convicciones para siempre actuar y ser mejor de lo que se espera de mí.

Cuando preparo discursos para grandes empresas, paso una cantidad de tiempo preparándome y aprendiendo sobre la organización: productos, mercados y lo que esperan de mi charla. Mi meta es exceder considerablemente sus expectativas y sólo se consigue con una preparación incansable. Superar las expectativas llega a ser una parte importante de la reputación. La reputación de optar por lo excepcional multiplica más los resultados en el mundo de los negocios.

De todos los extraordinarios personajes que han figurado en la portada de SUCESS, Steve Jobs es uno de mis favoritos. No importa lo que esperes del lanzamiento del siguiente producto de Apple, Jobs siempre tiene un pequeño (o gran) elemento extra para impresionar. Comparado con otras acciones mayores, puede tratarse de una diminuta adición, pero aún así, es mejor de lo esperado y multiplica la impresión y la reacción de los clientes, fomentando su lealtad. EN un mundo en que la mayor parte de las cosas no cumplen las expectativas, usted puede acelerar los resultados de forma significativa si se destaca del resto aportando más de lo esperado. Rober Schuller dijo: "ninguna idea merece la pena a menos que inspire una expresión de gran sorpresa".

Le reto a adoptar esta filosofía en su vida, en sus costumbres diarias, disciplinas y rutinas. Dedicar más tiempo, energía y reflexión a su esfuerzo no sólo mejorará los resultados obtenidos, los multiplicará. Sólo necesita un pequeño extra para ser EXTRAordinario. Examine todos los aspectos de su vida y busque las oportunidades de multiplicación donde pueda llegar más lejos, exigirse un poco más, durar más tiempo, prepararse mejor, y entregar un poco más. ¿En qué puede mejorar y superar las expectativas? ¿Cuándo puede hacer algo totalmente inesperado? Busque tantas oportunidades de impresionar como sea posible, le sorprenderá (no sólo a usted sino a todos los que le rodean) el nivel y la velocidad de sus logros.

Como beneficiarse del efecto compuesto
RESUMEN DE ACCIONES PARA PRACTICAR

- ¿En qué situaciones se enfrenta a momentos decisivos (ejemplo: realizando llamadas de captación de clientes, haciendo ejercicio, comunicándose con su pareja e hijos)? Identifíquelos para saber cuándo debe esforzarse más, con el fin de ampliar su desarrollo personal, y dónde puede diferenciarse de los demás y de su antiguo “yo”.
- Busque tres aspectos de su vida donde pueda añadir un elemento extra (ejemplo: repeticiones en su entrenamiento de pesas, llamadas, reconocimiento y sentimientos de agradecimiento hacia los demás ect)
- Identifique tres aspectos de su vida donde puede superar las expectativas. ¿Dónde y cómo puede impresionar?
- Identifique tres maneras de lograr lo inesperado. ¿Dónde puede diferenciar entre lo corriente, lo normal o lo esperado?

CONCLUSIÓN

Aprender sin practicar es inútil. No he escrito este libro por diversión (no es cosa fácil) o simplemente para motivarle. La motivación por sí sola, sin acción, conduce al engaño. Como comentaba en la introducción, el efecto compuesto y los resultados que manifestará en su vida son el verdadero acuerdo. Nunca más soñará con que el éxito le encuentre. El efecto compuesto es una herramienta que, combinada con acciones positivas y constantes, cambiará su vida de forma real y duradera. Deje que este libro su filosofía se conviertan en su guía. Deje que las ideas y estrategias del éxito le convenzan y generen resultados auténticos palpables y mensurables. Cuando perciba que los malos hábitos, a primera vista inofensivos, vuelven a apoderarse de usted, tome este libro. Cuando desee reavivar su motivación y reafirmar el poder de sus objetivos, vuelva a leer este libro. Siempre que lo haga, atraerá a Gran Mo para que venga a visitarle.

Deje que comparta con usted mis motivaciones. Mi valor esencial en la vida es la trascendencia. Mi deseo es contribuir a que otras personas mejoren su vida. Y para cumplir mi misión, necesito que usted logre sus objetivos. Lo que me interesa es el testimonio de los resultados que han cambiado su vida. Quiero recibir de usted un correo electrónico o una carta, o que me salude en el aeropuerto el año que viene para contarme los resultados tan increíbles que ha logrado gracias a las ideas aprendidas en este libro. Sólo entonces sabré que he logrado mis metas y objetivos, y que estoy viviendo de acuerdo con los valores esenciales de mi vida.

Para conseguir esos resultados (y yo su testimonio), debe aplicar inmediatamente las nuevas ideas y conocimientos adquiridos. Las ideas sin invertir son un derroche y no

quiero que eso suceda. Es el momento de actuar según sus nuevas convicciones. Ahora el poder está en sus manos y espero que lo aproveche.

Está preparado para introducir cambios drásticos, ¿verdad? Por supuesto, la respuesta obvia es SÍ. A pesar de ello, sabe muy bien que una cosa es decirlo y otra distinta ponerlo en práctica. Para obtener resultados diferentes tendrá que hacer las cosas de otro modo.

No importa el lugar o momento en que encuentres este libro. Si pudiera le plantearía unas sencillas preguntas: retroceda mentalmente cinco años. ¿Se encuentra ahora en el lugar que esperaba estar hace cinco años? Ha dejado los malos hábitos que prometió dejar? ¿Ha conseguido la forma física que deseaba? ¿Tiene ingresos abundantes, un estilo de vida envidiable y la libertad personal que esperaba? ¿Goza de una salud espléndida, relaciones colmadas de carió y habilidades de primer clase que pensaba haber conseguido a estas alturas de su vida? Si no tiene todo esto, ¿cuál es la razón? La respuesta es muy sencilla: se debe a sus elecciones o decisiones. Es hora de elegir otras cosas. Elija no dejar que los próximos cinco años sean una continuación de los cinco pasados. Opte por cambiar su vida de una vez por todas.

Mi esperanza es que se haya quitado ya la venda de los ojos. Ahora ya conoce la verdad respecto a lo que conlleva tener éxito. No tiene más excusas. Como yo, no dejará que le engañen los trucos más novedosos, ni le tentarán las soluciones rápidas. Permanecerá centrado en disciplinas sencillas pero profundas que le conducirán hacia la dirección de sus deseos. Sabe que el éxito no se consigue de la noche a la mañana. Entiende que cuando se comprometa a realizar elecciones positivas en cada momento (aunque no haya resultados visibles instantáneamente), el efecto puesto le lanzará a cotas tan altas que se sorprenderá y dejará perplejos a sus amigos, familiares y competidores. Si permanece fiel a su motivo y mantiene constancia en la práctica de nuevos comportamientos y hábitos, el momentum le empujará rápidamente hacia delante. Con esa combinación de momentum y constantes acciones positivas será imposible que en los próximos cinco años sean como los anteriores. Al contrario, cuando el efecto compuesto funcione a su favor, apuesto a que experimentará un éxito que ahora mismo ni siquiera puede imaginar. ¡Será increíble!

Independientemente de lo que quiera en la vida, la mejor forma de conseguirlo es centrar mi energía en dar a los demás. Si quiero estimular la confianza en mí mismo., busco formas para ayudar a otros a hacer lo mismo. Si quiero sentirme más esperanzado, positivo e inspirado, intento potenciarlo también en otras personas. Si quiero más éxito para mí, la manera más rápida es ayudar a alguien a obtenerlo.

Si ayuda a otros y les dedica su tiempo y energía, se convertirá en el mayor beneficiario de su filosofía personal, es como una reacción en cadena. A modo de primer paso para mejorar su trayectoria en la vida, le pido que se aplique este modo de pensar.

Te adjunto dos hojas de registro de ritmo semanal, una para que empieces a apuntar ya mismo y la otra para que realices fotocopias. NO LO DEJES PAPASAR DEL DIA DE HOY.

Registro ritmo semanal

Comportamiento/Accion	Lunes	Martes	Mierco	Jueves	Viernes	Sabado	Doming	Logrado	Objetivo	No Logrado
							TOTAL			

Comprometerse significa hacer realmente y de forma constante lo que dijo que haría, incluso despues de perder el entusiasmo inicial que le impulsó a decirlo.

Fechas De ___________ a ___________

Registro ritmo semanal

Comportamiento/Accion	Lunes	Martes	Mierco	Jueves	Viernes	Sabado	Doming	Logrado	Objetivo	No Logrado
							TOTAL			

Comprometerse significa hacer realmente y de forma constante lo que dijo que haría, incluso despues de perder el entusiasmo inicial que le impulsó a decirlo.

Fechas De ____________ a ____________

RESUMEN DE TODAS LAS ACCIONES PARA PRACTICAR Y BENEFICIARSE DEL EFECTO COMPUESTO

- Escriba una lista de excusas a las que se aferra (ejemplo: no soy suficientemente inteligente, no tengo experiencia, no me educaron bien, no tengo estudios, ect). Decida compensarlo con esfuerzo y desarrollo personal para superar a cualquiera (incluido su antiguo "yo")
- Sea como Santiago: escriba los seis pasos que puede poner en práctica todos los días, acciones sin importancia que pueden cambiar el rumbo de su vida hacia algo completamente nuevo y positivo.
- No sea como bruno: escriba las acciones, que aparentemente no son importantes, que puede dejar de hacer y que puede estar acumulando efectos negativos en su vida.
- Escriba una lista de ámbitos, habilidades, o resultados en los que haya podido destacar en el pasado. Analice si no está dando por hecho que tiene capacidades pero no está haciendo nada por mejorar, con lo cual corre el peligro de caer en esa autocomplacencia que al final conduce al fracaso.
- "¿Con qué personas o circunstancias de su vida encuentra mayores dificultades? Escriba todos los aspectos de esta situación por los que debe estar agradecido. Anote todo lo que refuerce o amplíe su sentimiento de gratitud en esa área.
- "¿En qué aspectos de su vida no asume responsabilidad al 100% por el éxito o fracaso de su situación actual? Escriba tres cosas que haya hecho en el pasado y que hayan perjudicado su vida. Escriba tres cosas que debería haber hecho pero no hizo. Escriba tres cosas que la hayan ocurrido y ante las que reacciono ineficazmente. Escriba tres cosas que puede empezar a hacer hoy mismo para recuperar la responsabilidad sobre sus resultados en la vida.
- Empiece la anotación de al menos un comportamiento en un aspecto de su vida que desea cambiar y mejorar (ejemplo: dinero, alimentación, forma física, aprender a apreciar a los demás, la forma de educar a sus hijos… el que usted decida).
- Identifique sus tres mejores hábitos (las que apoyan su objetivo más importante).
  - Identifique tres malos hábitos que le desvían del curso trazado para conseguir su objetivo más importante.
  - Identifique tres nuevos hábitos que necesita desarrollar para encaminarse hacia su objetivo más importante. (Descarga la hoja de hábitos (Habtis) en www.TheCompoundEffect.com/free
- Identifique su motivación esencial. Descubra qué le estimula y anima para conseguir grandes resultados. Descargue el documento Evaluación de valores esenciales (Core Values Assessment) en www.TheCompoundEffect.com/free
- Busque su motivación. Diseñe objetivos concisos, persuasivos, dignos de admiración. Descargue la hoja de objetivos en www.TheCompoundEffect.com/free
- Planifique unas rutinas para el principio y el final del día. Diseñe un programa de rutina de primera clase a prueba de fracaso.
- Escriba una lista con tres aspectos de su vida en los que no es lo bastante constante. ¿Qué impacto ha tendido en su vida esa falta de constancia hasta ahora? Declare solemnemente que mantendrá firmemente su compromiso de ser constante.
- En el resitro de ritmo, escriba seis comportamientos clave que le parezcan relevantes para conseguir sus nuevos objetivos. Deben ser comportamientos para los que desea incorporar un ritmo que con el tiempo genere momentum (Gran

Mo). Descargué el registro de ritmo (the Rhythm Register) en www.TheCompundEffect.com/free

- Identifique la influencia que tienen en su vida los medios de comunicación y la información en general. Determine de qué información debe proteger su mente y cómo va a mantenerla limpia con información positiva, que le aliente y apoye. Descargue la hoja de influencia de la información recibida (Input Influence) en www.TheCompundEffect.com/free
- Evalúe sus relaciones actuales. ¿Con quiñen debe limitar su relación? ¿A quién debe excluir completamente? Diseñe una estrategia para ampliar sus relaciones. Descargue la hoja de evaluación de relaciones (Association Assessment) en www.TheCompundEffect.com/free
- Escoja un colaborador que rinda al máximo. Decida cuándo, con qué regularidad y sobre qué se rendirán cuentas mutuamente. Decida también qué ideas espera que aporte su colaborador en cada conversación.
- Identifique tres aspectos de su vida en los que desea centrarse para mejorarlos. Busque y emplee un mentor para que cada uno de esos aspectos. Los mentores pueden ser gente que han logrado lo que usted desea y con quien mantiene conversaciones breves, pueden ser expertos que han escrito sus ideas en libros o las han grabado en CD
- ¿En qué situaciones se enfrenta a momentos decisivos (ejemplo: realizando llamadas de captación de clientes, haciendo ejercicio, comunicándose con su pareja e hijos)? Identifíquelos para saber cuándo debe esforzarse más, con el fin de ampliar su desarrollo personal, y dónde puede diferenciarse de los demás y de su antiguo “yo”.
- Busque tres aspectos de su vida donde pueda añadir un elemento extra (ejemplo: repeticiones en su entrenamiento de pesas, llamadas, reconocimiento y sentimientos de agradecimiento hacia los demás ect)
- Identifique tres aspectos de su vida donde puede superar las expectativas. ¿Dónde y cómo puede impresionar?
- Identifique tres maneras de lograr lo inesperado. ¿Dónde puede diferenciar entre lo corriente, lo normal o lo esperado?